

UNIVERSIDADE DE LISBOA

FACULDADE DE DIREITO



VENDA COM PREJUÍZO, PREÇOS PREDATÓRIOS E DUMPING

Uma análise comparativa

Miguel Peres de Oliveira Pais Antunes

Dissertação de Mestrado Profissionalizante em Ciências Jurídico-Financeiras

2017

UNIVERSIDADE DE LISBOA

FACULDADE DE DIREITO



VENDA COM PREJUÍZO, PREÇOS PREDATÓRIOS E DUMPING

Uma análise comparativa

Miguel Peres de Oliveira Pais Antunes

Dissertação de Mestrado orientada pelo

Professor Doutor Miguel Moura e Silva

Mestrado Profissionalizante em Ciências Jurídico-Financeiras

2017

RESUMO

Venda com prejuízo, Preços Predatórios e Dumping. Três realidades que, não obstante as semelhanças que à primeira vista aparentam existir, constituem situações distintas.

Assim sendo, a presente dissertação pretende levar a cabo uma comparação das três situações acima descritas, aferindo, no fim, em concreto, quais as semelhanças e quais as diferenças existentes, com especial enfoque nos fundamentos e objetivos que as mesmas alegam almejar.

Num primeiro passo, será feita uma breve descrição do regime português da venda com prejuízo, incluindo a sua génese, evolução e situação atual.

Posteriormente, o referido regime será analisado, principalmente do ponto de vista dos seus objetivos, analisando-se quer as posições jurisprudenciais, quer as posições doutrinárias.

Quanto à segunda situação, irá ser analisada a origem e evolução do conceito de preços predatórios, sendo dada especial atenção ao percurso percorrido no âmbito do Direito Comunitário.

De seguida, será abordado o conceito de dumping à luz do regime antidumping contemplado pelos acordos que estabeleceram Organização Mundial do Comércio, com especial enfoque nas motivações por detrás do recurso ao regime antidumping.

Por fim, será elaborada uma conclusão, procurando-se discernir, em concreto, quais as semelhanças e as diferenças existentes entre estes três regimes, destacando-se que, apesar da existência de alguns pontos de contacto (desde logo, o facto de todos os regimes proibirem a venda abaixo de um certo valor), os respetivos propósitos e fundamentos divergem consideravelmente.

ABSTRACT

Sale at loss, Predatory Pricing and Dumping. Three realities that, despite the superficial similarities, are quite distinct.

It is the aim of the present work to elaborate on those distinctions by comparing the abovementioned situations, with special attention being given to the purpose behind the three regimes.

First, the Portuguese regime of sale at loss will be analysed, including its origin and evolution, as well as judicial decisions and doctrinal approaches.

Afterwards, the concept of predatory pricing will be put under the spotlight, particularly its conception and the European Union's approach the issue.

Thirdly, the concept of dumping through the eyes of the World Trade Organization will be approached, paying particular attention to the motives behind the use of the antidumping regime.

Finally, a conclusion will be presented, highlighting the main similarities and difference between the three, drawing attention to the fact that, while certain points of commonality exist, such as the fact that all three of the regimes being analysed forbid the sale below a certain price, they are quite divergent when it comes to their purpose.

PALAVRAS CHAVE

Venda com Prejuízo

Preços Predatórios

Dumping

KEY WORDS

Sale at a Loss

Predatory Pricing

Dumping

Agradecimentos

A realização do presente trabalho só foi possível graças a todos aqueles que me ajudaram e incentivaram a elaborá-lo.

Agradeço desde já, à minha família, em geral, e ao meu pai, em particular, pelo apoio prestado.

Ao meu orientador, o Professor Doutor Miguel Moura e Silva pelo apoio, disponibilidade e pelos conselhos que me facultou durante a realização do presente trabalho.

A todos os meus familiares e amigos, pelas palavras de incentivo.

Índice:

Introdução	10
Capítulo I: Venda com Prejuízo	11
1 - Evolução Histórica	11
1.1 Decreto-Lei n.º 253/86, de 25 de agosto	11
1.2 Decreto-Lei n.º 370/93, de 29 de outubro	14
2 – Situação Atual.....	18
2.1 Introdução	18
2.2 Âmbito de aplicação	19
2.3 O artigo 5.º do RPIRC	19
3 – Fundamento e Propósito	22
3.1 Introdução	22
3.2 Posições Jurisprudenciais	24
3.3 Posições Doutrinárias	27
3.4 Conclusão.....	32
Capítulo II: Preços Predatórios.....	35
1 – Origem e Conceito	35
1.1 Origem	35
1.2 Conceito.....	36
2 – O Percurso Europeu.....	40
2.1 Jurisprudência	40
2.2 Documento de 2005 do Serviços da Direção Geral da Concorrência da Comissão Europeia	44
2.3 A Comunicação da Comissão 2009/C 45/02	47
2.4 A Situação Nacional	49
3 – Fundamento e Propósito	50
3.1 O Direito da Concorrência e o Abuso de Posição Dominante	50
3.2 Conclusão.....	52
Capítulo III: Dumping.....	54
1 - Origem e Conceito	54

1.1 O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio e a Organização Mundial do Comércio	54
1.2 Conceito e Regime	55
2 – Fundamento e Propósito	57
2.1 Introdução	57
2.2 Perspetivas quanto ao Regime Antidumping	59
2.3 Conclusão	66
Considerações Finais e Conclusão	69
Bibliografia	71
Legislação Referenciada	74
Jurisprudência Referenciada	75
Endereços Úteis	76

Introdução

No mundo moderno em que vivemos, facilmente nos deparamos, numa base diária, com inúmeros conceitos e realidades, sendo a presente afirmação aplicável tanto ao mundo fora do direito como ao mundo dentro deste.

De entre tais conceitos, gostaríamos de destacar três em particular, Venda com Prejuízo, Preços Predatórios e Dumping.

Versando sobre situações à partida semelhantes, punindo a prática de preços abaixo de um valor específico, facilmente se compreenderá alguma confusão quanto a estas, quer por parte do leigo, quer por parte do jurista, no que diz respeito ao que une e ao que separa as três realidades em apreço na presente obra.

Quais serão, portanto, as semelhanças e as diferenças existentes entre Venda com Prejuízo, Preços Predatórios e Dumping?

No caso das diferenças, dirão as mesmas respeito apenas aos regimes aplicáveis, ou existirá um propósito e um fundamento diferente subjacente a cada um destes institutos?

São estas as questões que a presente dissertação se propõe responder.

Capítulo I: Venda com Prejuízo

1 - Evolução Histórica

1.1 Decreto-Lei n.º 253/86, de 25 de agosto

A primeira alusão à proibição da “venda com prejuízo”, no ordenamento jurídico nacional, surge com a publicação do Decreto-Lei n.º 253/86¹.

O preâmbulo da referida norma é elucidativo no que diz respeito às principais motivações do legislador aquando da feitura do diploma em apreço. Se, por um lado, existia a preocupação de impedir a propagação de práticas nocivas para a concorrência em si, por outro, o legislador visava sobretudo proteger o consumidor de condutas que, aparentando ser benéficas para este, fruto da baixa de preços que implicam, seriam eventualmente prejudiciais aos interesses do próprio consumidor.

O facto de tais práticas serem reguladas em diploma autónomo, não constando da lei da concorrência então em vigor – o Decreto-Lei n.º 422/83² –, parece apontar claramente no sentido de que o legislador teria então considerado a irrelevância da “venda com prejuízo” no que à potencial afetação negativa da concorrência diz respeito³.

De todo o modo, no que concerne ao regime jurídico da “venda com prejuízo” constante do Decreto-Lei n.º 253/86, dois aspetos merecem particular referência.

¹ Decreto-Lei n.º 253/86, de 25 de agosto, que “Define as práticas comerciais restritivas de leal concorrência, visando a defesa do consumidor”.

² Decreto-Lei n.º 422/83, de 3 de Dezembro, que “Estabelece disposições relativas à defesa da concorrência no mercado nacional”. Deve sublinhar-se, contudo, que o Decreto-Lei n.º 422/83 tinha uma secção especificamente dedicada às “Práticas individuais” que expressamente considerava como restritivas da concorrência a “imposição de preços mínimos”, a “aplicação de preços ou de condições de venda discriminatórios relativamente a prestações equivalentes” e a “recusa de venda de bens ou de prestação de serviços”, dela não constando qualquer referência à “venda com prejuízo”.

³ Durante largos anos o legislador português parece ter querido “alimentar” a confusão terminológica entre os conceitos de “concorrência”, “concorrência desleal” e “leal concorrência” que, aliás, persiste ainda em larga medida...

Por um lado, o facto de – contrariamente ao que viria a ser o caso posteriormente⁴ – o diploma ser então apenas aplicável às vendas a retalho, excluindo do seu âmbito as operações entre agentes económicos.

Por outro lado, é ao diploma em apreço que se deve a introdução do conceito de “preço de compra efetivo” no âmbito da venda com prejuízo.

Com efeito, nos termos do número 1 do seu artigo 14.º, verificar-se-ia uma venda com prejuízo quando o preço da mesma fosse inferior ao “preço de compra efetivo” acrescido dos impostos aplicáveis a essa mesma venda. A noção de “preço de compra efetivo” era-nos dada então pelo número 2 do referido artigo 14.º, nos termos do qual aquele correspondia ao valor pago pelo retalhista ao fornecedor, deduzido de quaisquer descontos concedidos por este último ao ora vendedor.

Por forma a salvaguardar uma série de situações que, por motivos de força maior ou conjunturais, poderiam gerar uma “venda com prejuízo”, o legislador introduziu, através do artigo 15.º, um conjunto de exceções às quais não era aplicável o regime supra indicado.

Paradigmáticos de tais situações serão, sem dúvida, os casos da venda de bens perecíveis, os quais, pela necessidade de serem escoados rapidamente, poderiam forçar os retalhistas a vendê-los abaixo do preço, sob pena de virem a perder totalmente o seu valor⁵, e da venda de produtos cujo valor tenha sido reduzido, fruto, nomeadamente, de inovações técnicas posteriores, da redução das suas possibilidades de utilização ou do término da situação que gerou a sua necessidade⁶.

Como mero exemplo, quanto a esta última situação, pense-se no caso dos vendedores de líquido desinfetante aquando do surto de gripe suína, vírus H1N1,

⁴ Com a revisão do regime, sucessivamente operada pelo Decreto-Lei n.º 370/93, de 29 de outubro, e pelo Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de dezembro.

⁵ Cf. artigo 15.º, alínea a).

⁶ Cf. artigo 15.º, alínea d).

em 2009, que, certamente, após a passagem do pânico então verificado, terão sofrido uma considerável desvalorização do valor do seu stock.....

Igualmente notório será o caso das vendas em liquidação e em saldo⁷, contudo sujeitas ao seu regime próprio, vertido, igualmente, no diploma em apreço⁸.

Outra exceção prevista abarcava os casos em que o reaprovisionamento de certo produto ocorre a um preço inferior ao anteriormente verificado, não fazendo sentido forçar os vendedores a vender o mesmo produto por dois preços diferentes⁹.

Por fim, o artigo 15.º permitia a venda com prejuízo quando o intuito da mesma fosse igualar o preço de um concorrente, desde que o preço praticado por este último não constituísse, em si, uma ilicitude, nomeadamente, uma venda com prejuízo¹⁰.

Alterações posteriores¹¹ passariam a ter em conta os encargos relacionados com o transporte, especificando, igualmente, que o preço através do qual se determinaria o preço de compra efetivo deveria constar de uma fatura.

Quanto ao ónus da prova do preço de compra efetivo, o mesmo recaía sobre o vendedor, devendo aquela ser documental¹², sendo a mesma lógica aplicável às já mencionadas exceções¹³.

Por fim, a fiscalização das várias práticas constantes do diploma cabia à então *Direcção-Geral de Inspeção Económica*, sendo o regime contraordenacional aplicável o constante do Decreto-Lei n.º 28/84, de 20 de janeiro¹⁴.

⁷ Cf. artigo 15.º, alíneas b) e c).

⁸ Cf. artigos 8.º a 13.º do DL n.º 253/86.

⁹ Cf. artigo 15.º, alínea f).

¹⁰ Cf. artigo 15.º, alínea e).

¹¹ Decreto-Lei n.º 73/94, de 3 de Março, que alterou o artigo 14.º, n.ºs 1 e 2, do Decreto-Lei n.º 253/86.

¹² Cf. artigo 14.º, n.º 3.

¹³ Cf. artigo 14.º, n.º 3, já alterado pelo Decreto-Lei n.º 73/94.

¹⁴ Cf. artigos 21.º e 22.º.

As normas do Decreto-Lei n.º 253/86 relativas à “venda com prejuízo” manter-se-iam em vigor durante 12 anos¹⁵, sendo que, não obstante a sua relativa antiguidade, o regime jurídico da “venda com prejuízo” pouco viria a divergir, no essencial, daquela que foi a sua matriz inicial.

1.2 Decreto-Lei n.º 370/93, de 29 de outubro

Decorridos sete anos após a publicação do Decreto-Lei n.º 253/86, o regime da venda com prejuízo voltaria a merecer a atenção do legislador no quadro da adoção de um novo regime aplicável às “práticas individuais restritivas de comércio” consagrado no Decreto-Lei n.º 370/93, de 29 de Outubro, adotado “em paralelo” com o Decreto-Lei n.º 371/93 que, face às *“profundas alterações na estrutura e funcionamento da economia portuguesa ditadas pela liberalização, desregulamentação e privatização de importantes áreas da actividade económica, pelo avanço do processo de integração europeia e pelo aparecimento de novos protagonistas que introduziram importantes mudanças no tecido empresarial e modificaram a relação de forças no mercado”*¹⁶, veio revogar o Decreto-Lei n.º 422/83 e legislação complementar, bem como o Decreto-Lei n.º 428/88, de 19 de Novembro, que estabelecia os mecanismos necessários à apreciação prévia das concentrações de empresas.

Merece, contudo, particular saliência o facto de, numa primeira fase (até à sua alteração operada pelo já mencionado Decreto-Lei n.º 140/98), o regime da “venda com prejuízo” constante do Decreto-Lei n.º 370/93 ser apenas aplicável às relações entre agentes económicos, mantendo o Decreto-Lei n.º 253/86 a sua função no que dizia respeito às relações entre retalhistas e consumidor final¹⁷.

¹⁵ Os artigos 14.º a 16.º do Decreto-Lei n.º 253/86 foram revogados pelo Decreto-Lei n.º 140/98, de 16 de Maio. O Decreto-Lei n.º 253/86 – já expurgado dessas normas – ainda “sobreviveu” mais alguns anos, vindo a ser revogado pelo Decreto-Lei n.º 70/2007, de 26 de Março.

¹⁶ Cf. preâmbulo do Decreto-Lei n.º 371/93, de 29 de Outubro.

¹⁷ Cf. último parágrafo do respetivo preâmbulo (*“Retomam-se assim neste diploma as figuras das práticas individuais que constavam do Decreto-Lei n.º 422/83, acrescentando-lhe a figura de «venda com prejuízo» já existente na legislação nacional na actividade do comércio a retalho (Decreto-Lei n.º*

Abandonando a pretensão de regular situações nocivas à concorrência em si, o legislador assume, claramente, no preâmbulo do diploma, que as práticas reguladas pelo diploma não implicavam efeitos graves a nível de concorrência¹⁸.

Afastada a preocupação com a eficiência económica, subjacente à proteção da concorrência, permanece, contudo, a preocupação com a dita transparência do mercado, saudando-se a natureza pedagógica das normas que antecederam o Decreto-Lei n.º 370/93¹⁹.

No que concerne ao regime da “venda com prejuízo” em si mesmo, o Decreto-Lei n.º 370/93 limitou-se, essencialmente, a reproduzir o conteúdo do Decreto-Lei n.º 253/86, aplicando-o, desta feita, unicamente às operações entre agentes económicos, conforme resulta do final do respetivo preâmbulo.

Contudo, algumas das exceções previstas pelo Decreto-Lei n.º 253/86 não foram retomadas pelo Decreto-Lei n.º 370/93²⁰, sendo tal exclusão justificada aparentemente pela própria natureza das exceções em causa. Tal é, desde logo, o caso das exceções relativas às vendas efetuadas no âmbito de saldos ou liquidações, dificilmente verificáveis no âmbito das relações comerciais entre agentes económicos.

253/86, de 25 de Agosto), abrangendo agora as relações entre agentes económicos. Evita-se, desta forma, a ocorrência de tratamento legal discriminatório mais susceptível de ocorrer dado que se esbateram as fronteiras anteriormente rigidamente definidas”).

¹⁸ Cf. terceiro parágrafo do preâmbulo (“Não obstante, porque não raro certas práticas individuais são consequência de acordos restritivos da concorrência, ou de abusos de poder económico, que, enquanto tal, devem ser apreciados em sede de legislação de defesa da concorrência, quer para efeitos de condenação, quer de isenção, houve o cuidado de distinguir claramente o âmbito de aplicação de ambas as disciplinas”).

¹⁹ Cf. segundo parágrafo do preâmbulo (“...evita-se que o Conselho da Concorrência se pronuncie sobre práticas que já no actual quadro legislativo não eram ponderadas à luz dos critérios enunciados no artigo 15.º do Decreto-Lei n.º 422/83 (balanço económico) mas que de per se constituem comportamentos menos transparentes embora sem efeitos graves a nível de concorrência”).

²⁰ Cf., em particular, o artigo 3.º, n.º 3.

Posteriormente, com a publicação do Decreto-Lei n.º 140/98 – que constituiu a primeira alteração ao Decreto-Lei n.º 370/93 – o regime da venda com prejuízo viria ser “unificado”, passando a aplicar-se quer às relações entre agentes económicos, quer às relações entre vendedores e consumidores²¹.

Com a aprovação do Decreto-Lei n.º 370/93, também a definição de “preço de compra efetivo” foi aprofundada. Por um lado, passou a ser especificado que o preço base deve constar da “fatura de compra”²². Por outro lado, os descontos suscetíveis de serem deduzidos ao preço de compra foram restringidos. Da formulação genérica constante do artigo 14.º, n.º 2, do Decreto-Lei n.º 253/86 (“... *após a dedução dos descontos de qualquer natureza concedidos pelo fornecedor*”), passou-se à formulação mais restritiva consagrada na primeira versão do artigo 3.º, n.º 2, do Decreto-Lei n.º 370/93 (... *após a dedução dos descontos nela [fatura de compra] contidos*”), que viria a culminar na ainda mais exigente formulação resultante da redação que o Decreto-Lei n.º 140/98 veio a dar ao artigo 3.º, n.º 2, do Decreto-Lei n.º 370/93:

“2 - ... após a dedução dos descontos directamente relacionados com a transacção em causa que se encontrem identificados na própria factura ou, por remissão desta, em contratos de fornecimento ou tabelas de preços e que sejam determináveis no momento da respectiva emissão.

3 - Entende-se por descontos directamente relacionados com a transacção em causa os descontos de quantidade, os descontos financeiros e os descontos promocionais desde que identificáveis quanto ao produto, respetiva quantidade e período por que vão vigorar.”

Resulta, assim, claro do que precede a significativa evolução, no sentido restritivo, da visão do legislador quanto ao tipo de descontos a tomar em consideração para efeitos da determinação do chamado “preço de compra efetivo”. Do inicial “*descontos de qualquer natureza concedidos pelo fornecedor*” evoluiu-se para uma

²¹ Cf. artigo 3.º, n.º 1, com as alterações introduzidas pelo DL n.º 140/98.

²² Cf. artigo 3.º, n.º 2. Com efeito, embora o DL n.º 253/86 também previsse a necessidade de que o preço deveria constar da fatura, tal só se verificaria após a alteração levada a cabo pelo DL n.º 73/94, de 3 de Março, mais de quatro meses após a publicação do DL n.º 370/93. Pelo que foi este diploma “pioneiro” nesta questão, mesmo se só aplicável às relações entre agentes económicos.

delimitação muito mais exigente (relação direta com a transação em causa, não apenas ao nível da sua inclusão na fatura e/ou por remissão desta, mas também quanto à tipologia dos descontos “aceitáveis” que apenas podem ser de quantidade, financeiros ou promocionais desde que identificáveis quanto ao produto a que digam respeito, respetiva quantidade e período de vigência).

A inclusão de certos tipos de descontos em detrimento de outros viria a ser fortemente debatida, conforme se verá infra²³.

Quanto ao requisito de prova documental, relativamente ao “preço de compra efetivo” e à aplicação das exceções mencionadas, o mesmo manteve-se, no essencial, inalterado²⁴.

Por fim, no que concerne à competência para fiscalização e a instrução dos processos, a mesma recaía, numa primeira fase, sobre a *Inspecção-Geral das Actividades Económicas* (“herdeira” da anterior *Direcção-Geral de Inspecção Económica*). Posteriormente, com a unificação do regime, a competência relativa à fiscalização manteve-se sob a alçada da *Inspecção-Geral das Actividades Económicas*, passando a caber a competência para instrução dos processos à *Direcção-Geral do Comércio e da Concorrência* (que resultou da fusão das anteriores *Direcção-Geral do Comércio* e *Direcção-Geral da Concorrência e Preços*).

Finalmente, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de janeiro, a fiscalização continuou a caber à *Inspecção-Geral das Actividades Económicas*, sendo atribuída, desta feita, a competência para instrução dos processos à então recém-criada Autoridade da Concorrência.

²³ Ponto 3.3 da presente dissertação.

²⁴ Cf. artigo 3.º, n.º 5.

Vigorando, desde a unificação dos dois regimes da “venda com prejuízo”, durante cerca de 15 anos, o Decreto-Lei n.º 370/93 viria a ser revogado pelo diploma ora em vigor, o Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de dezembro²⁵.

2 - Situação atual

2.1 Introdução

Hodiernamente, o regime da “venda com prejuízo” encontra-se plasmado no Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de dezembro, mais concretamente, no seu artigo 5.º.

Seguindo na esteira dos diplomas anteriores, o Decreto-Lei n.º 166/2013 – ou Regime das Práticas Individuais Restritivas do Comércio (RPIRC) –, tem como propósito a *“transparência nas relações comerciais e o equilíbrio das posições negociais”*, tendo em conta a *“concretização de desígnios constitucionais como os do direito fundamental à livre iniciativa económica e da garantia da equilibrada concorrência entre as empresas”*²⁶.

Para atingir tal propósito, o RPIRC afirma apostar na autorregulação voluntária dos agentes económicos, recorrendo a uma abordagem com base no consenso e no compromisso, ao invés de um mero dirigismo estatal²⁷.

Contudo, não vá tal voluntarismo por parte das agentes económicos escassear, o RPIRC contempla, igualmente, novas e pesadas coimas, com o intuito de guiar a atuação de acordo com os moldes pretendidos pelo diploma em apreço²⁸.

²⁵ Entretanto já objeto de alteração pelo Decreto-Lei n.º 220/2015, de 8 de outubro.

²⁶ Cf. o respetivo preâmbulo.

²⁷ Idem.

²⁸ Cf. preâmbulo e artigo 11.º.

2.2 Âmbito de Aplicação

Divergindo dos diplomas anteriores, o RPIRC contempla, no seu artigo 2.º, uma norma de cariz territorial. Com efeito, ao contrário do que se verifica com a Lei da Concorrência²⁹ e com o Código da Propriedade Industrial³⁰, o RPIRC limita, no seu artigo 2.º, n.º 1, o âmbito da sua aplicação às empresas estabelecidas no território Português³¹.

Não se contentando com tal redução, o RPIRC exclui, ainda, da sua alçada, nas alíneas a) e b) do n.º 2 do seu artigo 2.º, os serviços de interesse económico geral e a compra e venda de bens e as prestações de serviços que estejam sujeitos a regulação setorial³².

2.3 O artigo 5.º do RPIRC

Retomando o estabelecido pelos seus antecessores, o artigo 5.º do RPIRC continua a recorrer ao conceito de “preço de compra efetivo” como limite abaixo do qual se considera estar-se em presença de uma “venda com prejuízo”.

No entanto, o novo regime não se limita a reproduzir o anterior, salientando-se as seguintes mudanças:

²⁹ Cf. artigo 2.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio.

³⁰ Cf. artigo 3.º do Decreto-Lei n.º 36/2003, de 5 de março.

³¹ Sobre a delimitação do “âmbito territorial” e suas implicações, veja-se nomeadamente MIGUEL SOUSA FERRO, *O novo regime das práticas restritivas do comércio*, 2014, AAFDL, pp. 20-23 e JOAQUIM VIEIRA PERES/GONÇALO PEREIRA ROSAS, “Práticas Individuais Restritivas do Comércio: p’ra pior já basta assim”, in *Newsletter Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, Sociedade de Advogados*, n.º 24, abril de 2016.

³² A compra e venda de bens e as prestações de serviços com origem ou destino em países não pertencentes à União Europeia ou ao Espaço Económico Europeu que estavam também parcialmente abrangidas pelo regime de exceção na redação original do artigo 2.º, n.º. 2, do RPIRC, deixaram de o estar com a revogação da alínea c) deste preceito operada pelo Decreto-Lei n.º 220/2015, de 8 de outubro.

O preço constante da fatura através do qual se determinará o “preço de compra efetivo” terá que ser o preço unitário³³.

Uma vez que seria sempre necessário reduzir à unidade qualquer preço por forma a determinar se o mesmo constituiria uma venda com prejuízo (com efeito, a lei fala em “um bem”) vem, essencialmente, facilitar o trabalho do aplicador da norma.

Por outro lado, de acordo com MIGUEL SOUSA FERRO³⁴, a omissão do preço unitário na fatura não implicará a violação do comando legal, desde que tal valor possa ser deduzido da informação constante naquela, por exemplo, através da indicação de quantos bens iguais foram vendidos, mesmo que o preço apresentado seja apenas o valor total.

No que concerne aos valores a serem deduzidos do preço constante da fatura, os mesmos passam a abarcar não só os descontos, conforme referido supra, como, igualmente, passam a ter em conta quaisquer pagamentos efetuados pelo vendedor ao comprador, desde que, obviamente, se cumpram os já mencionados requisitos³⁵.

Por outro lado, deixa de bastar que os pagamentos ou descontos estejam diretamente relacionados com a transação dos produtos em causa, identificados na própria fatura ou por remissão desta, determináveis no momento da respetiva emissão, passando os mesmo a ter que ser exclusivamente relacionados com a referida transação, reduzindo o âmbito de aplicação da norma.

Quanto à natureza dos descontos atendíveis para efeitos de determinação do preço de compra efetiva, permanece a restrição previamente existente, apenas sendo válidos os descontos de quantidade, os descontos financeiros e os descontos

³³ Cf. artigo 5.º, n.º 2.

³⁴ Op. cit., pp. 45- 45-46.

³⁵ Cf. artigo 5.º, n.º 2 (cabendo aqui referir que, em resultado das alterações introduzidas no RPIRC pelo Decreto-Lei n.º 220/2015, os descontos podem agora constar igualmente de notas de crédito e débito que remetam para a fatura em causa).

promocionais, continuando os mesmos a ter que ser identificáveis quanto ao produto, respetiva quantidade e período por que vão vigorar³⁶.

No que toca às exceções contempladas, o leque anterior mantém-se válido, com exceção da possibilidade de vender com prejuízo caso se esteja simplesmente a igualar o preço de um concorrente a agir de acordo com a lei³⁷.

Duas das principais alterações dizem respeito à inclusão de orientações para o cálculo do preço de venda, especificamente nos casos em que sejam atribuídos desconto diferidos no tempo³⁸, como sucede com os vulgarmente apelidados de descontos em cartão, e à inclusão de normas relativas à eficácia das faturas emitidas³⁹.

Por fim, tendo em conta os diferentes pressupostos subjacentes ao regime da concorrência e ao regime da venda com prejuízo, tanto a fiscalização como a instrução dos processos passaram a ser da exclusiva competência da Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE)⁴⁰ (“herdeira” da *Inspecção-Geral das Actividades Económicas*), deixando a Autoridade da Concorrência de ter qualquer competência no âmbito das “vendas com prejuízo”.

Assim sendo, apesar de alguma afinação do regime da venda com prejuízo levada a cabo pelo Decreto-Lei n.º 166/2013, aquele continua a pautar-se pela noção de “preço de compra efetivo” e pela proibição de vendas abaixo do mesmo.

³⁶ Cf. artigo 5.º, n.º 2.

³⁷ Cf. artigo 5.º, n.º 10.

³⁸ Cf. artigo 5.º, n.º 5.

³⁹ Cf. artigo 5.º, n.ºs 6, 7, 8 e 9.

⁴⁰ Cf. artigo 13.º.

3 – Fundamento e Propósito

3.1 Introdução

Tendo analisado – ainda que de forma necessariamente sucinta – o regime jurídico da “venda com prejuízo”, é chegado o momento de descortinar qual é, em concreto, a razão de ser deste instituto, ou seja, qual o objetivo que o legislador pretendeu alcançar com a sua consagração legal.

Conforme já indicado, o legislador começou por apelar à proteção da sadia concorrência e da transparência de mercado, informando, contudo, que não era sua intenção restringir a iniciativa empresarial⁴¹.

De igual modo, era invocada a prevenção de atuações que, aparentemente benéficas para o consumidor, se revelariam, afinal, como nocivas⁴².

Ou seja, a primeira impressão tende a ser a de que o regime da “venda com prejuízo”, classificado pelo legislador como parte integrante das práticas restritivas da concorrência, partilha a finalidade do Direito da Concorrência, a busca da eficiência económica máxima.

Por outro lado, estaria em causa, igual e aparentemente, a defesa do consumidor. Com efeito, a menção de práticas que aparentam ser benéficas para este, mas que a longo prazo deixarão de o ser, a isso leva a crer⁴³.

Aliás, tal menção é bastante relevante pois aparenta ir ao encontro de um dos efeitos que a proibição de preços predatórios pretende evitar, a saber, o estabelecimento de um monopólio após um período de vendas abaixo do custo de produção⁴⁴.

⁴¹ Cf. preâmbulo do DL n.º 253/86.

⁴² Idem.

⁴³ Idem.

⁴⁴ Cf. ponto 1, Capítulo 2, da presente dissertação.

Situação que à partida seria do agrado do consumidor, sendo este recompensado com preços mais baixos, mas que, a longo prazo, irá ser, sem dúvida, prejudicial para este, quando, alcançada a situação de monopólio, os preços voltem a subir ultrapassando, até, os valores anteriormente praticados.

Embora a proibição de preços predatórios tenha como propósito a proteção da concorrência económica e não tanto a proteção do consumidor, o paralelismo não deixa de ser interessante.

Por outro lado, a menção de várias motivações acaba por tornar pouco claro qual seja, efetivamente, o propósito do legislador.

A entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 370/93 viria a aclarar a situação, permanecendo, contudo, as dúvidas quanto ao real objetivo do regime. Com efeito, qualquer pretensão de proteção da concorrência é afastada, com o legislador a assumir claramente que as situações ora regidas não implicam efeitos graves ao nível da concorrência⁴⁵.

Por seu turno, não se repetem as menções à proteção do consumidor e ao desejo de evitar a restrição da livre iniciativa económica.

Restando, tão só, a transparência do mercado.

A subsequente alteração efetuada pelo Decreto-Lei n.º 140/98 confirmaria o acima exposto, ao mencionar apenas o equilíbrio e a transparência do mercado⁴⁶.

Por fim, o Decreto-Lei n.º 166/2013, atualmente em vigor, reforça a indicação da transparência nas relações comerciais e o equilíbrio das posições negociais entre agentes económicos como principal propósito das normas nele consagradas⁴⁷.

⁴⁵ Cf. preâmbulo do DL n.º 370/93.

⁴⁶ Cf. o respetivo preâmbulo.

⁴⁷ Cf. preâmbulo do DL n.º 166/2013.

Mais ainda, refere o legislador que tal propósito contribuirá para a concretização de desígnios constitucionais como os do direito fundamental à livre iniciativa económica e da garantia da equilibrada concorrência entre as empresas, o que não deixa de ser interessante, tendo em conta as principais críticas apontadas ao regime, expostas *infra*⁴⁸.

Consequentemente, não resultando da lei, de forma clara, qual o propósito do regime da “venda com prejuízo”, será forçoso recorrer à jurisprudência e à doutrina por forma a densificar o conceito.

3.2 - Posições Jurisprudenciais

Tradicionalmente, os Tribunais nacionais entenderam que o regime da “venda com prejuízo” prosseguia três propósitos principais⁴⁹:

- a) A defesa dos concorrentes (e não da concorrência!), especialmente dos pequenos retalhistas face aos grandes distribuidores;
- b) A proteção dos consumidores contra técnicas de venda que comportam riscos acrescidos;
- c) A proteção dos fornecedores, especificamente, daqueles que comercializam artigos de marca cuja reputação poderia ser diminuída.

Com efeito, a primeira justificação terá, porventura, sido a que mais adesão veio a alcançar junto dos nossos tribunais.

A título de exemplo, veja-se o Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, tirado a 8 de novembro de 2011, proferido no âmbito do processo n.º 1513/10.1TYLSB.L1-5,

⁴⁸ Cf. Ponto 3.3, Capítulo I, da presente dissertação.

⁴⁹ Cf. Acórdão de 14 de maio de 2014, processo n.º 86/12.5YQSTR.E1-A.S1, proferido pelo Supremo Tribunal de Justiça.

disponível em www.dgsi.pt. Segundo este Tribunal, a proibição da venda com prejuízo visaria: *“(...) segundo a lei vigente, assegurar um elevado grau de proteção, essencialmente, dos produtores e agentes revendedores mais fragilizados e de menores recursos contra práticas concorrenciais de outros agentes e empresas de maior poderio económico e marketing mais agressivo, assentes em preços artificialmente mais baixos.”*

De igual modo, veja-se o Acórdão do Tribunal da Relação de Évora, datado de 7 de maio de 2013, proferido no âmbito do processo n.º 19/12.9YUSTR.E1, igualmente disponível em www.dgsi.pt:

“Assim, uma das principais preocupações do novo diploma dirigiu-se à reformulação do art. 3º, referente à “venda com prejuízo”, “tendo em vista, por um lado, eliminar as incertezas geradas pela redacção anterior no que respeita ao cálculo do chamado «preço de compra efectivo», como também, por outro, nela incluir a venda com prejuízo ao consumidor...”.

Na verdade, “a venda com prejuízo” é um poderoso mecanismo de enfraquecimento dos concorrentes mais débeis, pelos que são, economicamente os mais poderosos e que por isso, estão em condições de suportar a prática dos preços “com prejuízo” por tempo suficiente para arruinar e afastar os demais.”

As duas decisões ora indicadas não são exatamente correspondentes já que, apesar de ambas mencionarem a proteção dos concorrentes mais fragilizados ou mais débeis, o Acórdão da Relação de Évora adota, interessantemente, uma argumentação próxima à da proibição da prática de preços predatórios.

Não obstante, a mensagem é clara: o regime da “venda com prejuízo” tem como propósito a proteção dos concorrentes mais fracos, sendo, aparentemente, a justificação para tal proteção tão-somente a fraqueza dos concorrentes em causa.

Outra interpretação da prática decisória dos Tribunais nacionais é a de que o regime da “venda com prejuízo” tem como objetivo a proteção da leal concorrência,

expressão curiosa que levanta uma série de questões, conforme mais adiante se analisará⁵⁰.

Contudo, em 14 de maio de 2014, no âmbito do processo n.º 86/12.5YQSTR.E1-A.S1, foi proferido pelo Supremo Tribunal de Justiça, um Acórdão para Fixação de Jurisprudência que ameaça colocar em causa todo o regime da “venda com prejuízo”.

Com efeito, não obstante o facto de o Acórdão em análise se centrar, essencialmente, na validade da consideração de um certo tipo desconto (o chamado “rappel” escalonado) para efeitos de determinação do “preço de compra efetivo”, certo é que o mesmo se debruça sobre o próprio regime da “venda com prejuízo” em termos tais que não poderão deixar de ser devidamente tidos em consideração.

Sob o título de **“Fundamento da proibição da venda com prejuízo e perspectiva crítica”**, o Supremo Tribunal de Justiça começa por enunciar os três fundamentos tradicionais para a proibição da “venda com prejuízo”, já acima mencionados.

De seguida, na esteira da doutrina de CAROLINA CUNHA⁵¹, o Supremo Tribunal afasta o primeiro dos três fundamentos acima descritos – a proteção dos concorrentes – baseando-se na redundância de tal proteção face ao regime já existente da proibição do abuso de posição dominante e ao regime de proibição da concorrência desleal.

Idêntica conclusão merece, da parte do STJ, o segundo dos propósitos enunciados – proteção dos consumidores –, vincando, igualmente, a redundância do regime da “venda com prejuízo” quer face à legislação de defesa do consumidor, quer face à legislação de defesa da concorrência.

⁵⁰ Neste sentido, vejam-se em particular os três Acórdãos proferidos pelo Tribunal da Relação de Lisboa, no âmbito dos processos n.ºs 1511/10.5TYLSB.L1-9 (datado de 16-06-2010), 1185/10.3TYLSB.L1-9 (datado de 03-11-2011) e 69/13.8YUSTR.L1-5 (datado de 11-02-2014) todos disponíveis em www.dgsi.pt.

⁵¹ CAROLINA CUNHA, *Estudo sobre o regime jurídico da venda em prejuízo – análise do art. 3º do DL n.º 370/93 de 29 de outubro, Avaliação Crítica da sua aplicação concreta e proposta de reformulação da norma*, disponível online em www.rousseau.com.pt/documentos/estudovendacomprejuizo.pdf (Coimbra, 2005).

Por fim, a proteção dos fornecedores é desconsiderada, como consequência da possibilidade dos mesmos poderem escolher as estratégias comerciais que entendam mais adequadas à manutenção da respetiva imagem e reputação.

Concluindo o Supremo Tribunal de Justiça que, tal como defendido por JOSÉ LUÍS DA CRUZ VILAÇA⁵², apenas duas justificações poderão ser invocadas em sede da proibição da “venda com prejuízo”: a possibilidade de tal prática ser considerada predatória ou implicar uma limitação da liberdade contratual dos operadores económicos em termos que constituam a negação da própria dinâmica comercial.

Ora, tendo em conta a própria fundamentação desenvolvida pelo Supremo Tribunal de Justiça, afigura-se-nos dificilmente defensável que a natureza predatória da atuação de um dado agente económico deva relevar para efeitos da aplicação do regime da “venda com prejuízo”, sob pena de redundância face ao regime da proteção da concorrência.

Assim sendo, apenas sobrarão como fundamento a limitação à liberdade contratual dos operadores económicos em termos que constituam a negação da própria dinâmica concorrencial.

De todo o modo, é patente a evolução jurisprudencial verificada à luz do Acórdão do Supremo Tribunal em apreço.

3.3 – Posições Doutrinárias

Só recentemente o tema da “venda com prejuízo” mereceu um olhar mais atento da doutrina⁵³. Com efeito, nos últimos anos, várias têm sido as vozes que se

⁵² JOSÉ LUÍS DA CRUZ VILAÇA, “Diz que é uma espécie de concorrência...”, publicado a 16 de outubro de 2007, disponível em <http://economico.sapo.pt/noticias/diz-que-e-uma-especie-de-concorrenCIA 20402.html>.

⁵³ Previamente ao já mencionado Estudo de CAROLINA CUNHA, o tema da “venda com prejuízo” parece não ter suscitado particular interesse na doutrina, cabendo salientar todavia as referências encontradas nos trabalhos de JOÃO E. PINTO FERREIRA e AZEEM R. BANGY, *Guia prático do direito da concorrência em Portugal e na União Europeia*, AJE, 1999; ADELAIDE MENEZES LEITÃO, *Estudo de direito*

manifestaram no sentido da inexistência de fundamento racional para o regime da “venda em prejuízo”, pugnando, aliás, no sentido da sua alteração ou mesmo extinção.

Neste contexto, merece particular referência a importante contribuição doutrinária de CAROLINA CUNHA, no seu já citado “Estudo sobre o Regime Jurídico da Venda com Prejuízo”, que parece consubstanciar a mais forte e completa crítica do regime. Deve, aliás, sublinhar-se o facto de o citado Estudo ter sustentado, quase na sua totalidade, o teor do acórdão de fixação de jurisprudência do Supremo Tribunal de Justiça a que fizemos referência e que “afastou” os fundamentos ditos tradicionais do regime da “venda com prejuízo”.

Não obstante dizer respeito ao enquadramento legal que precedeu o RPIRC- o já mencionado Decreto-Lei n.º 370/93 – as críticas plasmadas no referido Estudo mantêm plena atualidade, já que, no essencial, o regime de fundo pouco se alterou.

A apreciação levada a cabo por CAROLINA CUNHA é de tal modo negativa que a solução proposta é, pura e simplesmente, a eliminação do regime da “venda com prejuízo”. Com efeito, no entender da Autora, os males de que regime padece são infindáveis, sendo mesmo preferível a “*radical revogação*” a “*uma profunda modificação da formula que traça o limiar da conduta proibida*”⁵⁴.

De entre os principais argumentos invocados por CAROLINA CUNHA merecem particular referência os seguintes⁵⁵:

privado sobre a cláusula geral de concorrência desleal, Almedina, Coimbra, 2000; ADALBERTO COSTA, *Práticas individuais restritivas do comércio*, Vislis, Lisboa, 2000; e LUÍS M. T. MENEZES LEITÃO, “A protecção do consumidor contra as práticas comerciais desleais e agressivas”, in *Estudos de Direito do Consumidor*, n.º 5, Coimbra, 2003.

⁵⁴ CAROLINA CUNHA, op. cit., pp. 90-91.

⁵⁵ Op. cit., pp. 88-90.

- o regime da “venda com prejuízo” mostrou-se totalmente ineficaz face aos objetivos por este prosseguidos sendo, aliás, contraproducente. Ademais, outros meios mais eficazes existem, nomeadamente, a Lei da Defesa da Concorrência, a Lei da Defesa do Consumidor, o Regime da Concorrência Desleal e, inclusive, institutos do Direito Civil como a coação moral e os negócios usuários;
- a elevada litigiosidade verificada no âmbito do regime, acoplada à ineficiência deste, traduz-se num dispêndio desnecessário e avultado de recursos públicos que poderiam e deveriam ser canalizados para propósitos mais nobres;
- o regime carece de qualquer justificação económica, sendo a sua existência, potencialmente, um atentado contra a liberdade de iniciativa económica consagrada constitucionalmente, não se verificando os pressupostos para que esta seja restringida, no caso em apreço.

De igual modo, a estratégia de oferta de um produto abaixo do custo de produção com o intuito de fomentar a aquisição de outros, mais rentáveis, produtos, comumente chamada de estratégia *loss leader pricing*, é, no entender de CAROLINA CUNHA, uma estratégia válida, que não deverá ser reprimida⁵⁶.

Estes e outros argumentos apresentados pela Autora são, no seu entender, suficientes para justificar a revogação total do regime ou, no mínimo, proceder a uma alteração profunda do mesmo.

Por seu turno, JOSÉ LUÍS DA CRUZ VILAÇA⁵⁷ enquadra o regime da “venda com prejuízo” no mundo fictício das falsas concorrências, mundo que acarreta graves consequências ao nível da eficiência económica e do erário público.

⁵⁶ Op. cit., em particular, pp. 40 e seguintes.

⁵⁷ Cit.

Considerando o regime como uma reminiscência do passado corporativista, dirigista e paternalista das várias economias do Sul da Europa, CRUZ VILAÇA atribui uma natureza essencialmente de ordem social, pretendo o legislador privilegiar a não-confrontação entre os operadores económicos, ao invés da concorrência e da eficiência económica, com todos os males que tal implica.

No entender do Autor, a principal justificação aceitável para a existência do regime da “venda com prejuízo” prendia-se com a ineficácia do regime da concorrência anteriormente existente, incapaz de atingir os seus fins dada a inexistência ou má aplicação do mesmo.

No entanto, com a entrada em vigor da, então nova, Lei da Concorrência, em 2003, o quadro jurídico ter-se-ia alterado, perdendo a “venda com prejuízo” qualquer razão que justificasse a sua existência.

Assim sendo, CRUZ VILAÇA entende que a “venda com prejuízo” apenas deverá ser punida caso a mesma possa ser enquadrada no regime dos preços predatórios, ou caso esteja em causa uma limitação da liberdade contratual dos operadores económicos em termos que constituam a negação da própria dinâmica comercial, libertando-se, assim, os reguladores da concorrência para que se possam focar em questões de maior relevo.

Por sua vez, ARMANDO MARTINS FERREIRA⁵⁸ realça que o limite estipulado, abaixo do qual se estará perante uma “venda com prejuízo”, não corresponde sequer ao limiar económico da venda abaixo do custo.

Tal como os Autores supramencionados, ARMANDO MARTINS FERREIRA conclui que o regime da venda com prejuízo apenas prejudica a eficiência económica do mercado,

⁵⁸ ARMANDO MARTINS FERREIRA, “A venda com prejuízo”, publicado a 1 fevereiro de 2008, disponível em http://www.abreuadvogados.com/xms/files/05_Comunicacao/Artigos_na_Imprensa/Artigo_AMF_Venda_com_prejuizo_Revismarket_Marco_2008.pdf

destacando, igualmente, três consequências negativas: a afetação de recursos públicos ao combate contra a venda com prejuízo, em detrimento que objetivos mais relevantes; o entupimento dos reguladores e dos tribunais; a incerteza e insegurança jurídicas iminentes ao regime.

Pugnando, de igual modo, pela alteração do regime existente tendo em conta a violação flagrante do direito constitucionalmente reconhecido da livre iniciativa económica que inclui, logicamente, a liberdade de fixação do preço.

Por fim, MIGUEL SOUSA FERRO⁵⁹, já no âmbito do atual regime, não pode deixar de partilhar os sentimentos dos autores já mencionados.

De facto, o Autor começa por mencionar a estranheza e a incongruência de, no mesmo ordenamento, a punição da venda abaixo do custo de produção, por um lado, só se justificar no caso em que o agente económico esteja numa posição dominante e a sua conduta constitua um abuso dessa mesma posição, como sucede à luz do Direito da Concorrência, e por outro, ser punida em todas as restantes situações ao abrigo do RPIRC.

Sendo que a primeira situação tem uma razão de ser clara, a proteção da concorrência, enquanto a segunda nunca soube demonstrar qual o seu verdadeiro propósito.

Por seu turno, a desconsideração de certos descontos comerciais, para efeitos do cálculo do preço mínimo de venda legalmente admissível, implica, por vezes, a distorção da realidade económica subjacente.

Prosseguindo, o Autor, com a afirmação de que uma “venda com prejuízo” será, quase sempre, do interesse dos consumidores e que, quando o deixasse de ser, numa situação de abuso de posição dominante, os travões impostos pela Lei da

⁵⁹ Op. cit, pp. 66-70.

Concorrência seriam ativados, ressaltando, mais uma vez, a redundância do regime da “venda com prejuízo”.

Por fim, MIGUEL SOUSA FERRO refere a insegurança jurídica e os consequentes custos para o país do regime ora em vigor, sendo clara a visão geral: o regime da “venda com prejuízo” é, no mínimo, ineficaz e, no máximo, contraproducente e prejudicial para a economia nacional, devendo ser ou modificado ou revogado.

A opinião de que o regime da venda com prejuízo poderá não ser relevante não se cinge ao mundo do Direito, abarcando, igualmente, economistas como PEDRO PITA BARROS, o qual salienta, também, a relativa redundância do regime face ao direito da concorrência, assim como, a aparente falta de clareza e propósito do mesmo⁶⁰.

Face às posições acima descritas, incluindo a do Supremo Tribunal de Justiça, é notório o descontentamento da comunidade jurídica face ao regime da “venda com prejuízo”, fazendo pensar se não estaremos perante uma última iteração de tal regime, ou se, porventura, tal como os anteriores, este virá a ser substituído mais tarde.

3.4 Conclusão

Terminado o percurso supra iniciado, não poderá deixar de sentir-se que o regime da “venda com prejuízo” continua envolto em brumas, no que ao seu propósito e fundamento diz respeito.

Com efeito, será, porventura, mais fácil enunciar quais os objetivos que o regime não prosseguirá.

⁶⁰ PEDRO PITA BARROS, “Lei sobre vendas com prejuízo – o que se pretende e o que se irá obter?”, publicado em 3 de fevereiro de 2014, disponível em <https://momentoseconomicos.wordpress.com/2014/02/03/lei-sobre-vendas-com-prejuizo-o-que-se-pretende-e-o-que-se-ira-obter/>

Não prosseguirá a proteção da concorrência, uma vez que eficiência económica não é, de todo, pretendida pelo legislador e pelo regime em vigor.

Ademais, o legislador reconheceu, eventualmente, que a “venda com prejuízo” não afetava seriamente o funcionamento do mercado em moldes concorrenciais.

Para não mencionar a redundância e a insegurança que resultaria da existência de dois regimes diversos com o mesmo propósito.

Não prosseguirá a proteção dos consumidores, apesar de o argumento ser por vezes invocado, uma vez que a existência e maior eficácia do Direito do Consumidor neste domínio implicariam uma patente redundância jurídica.

De igual modo, argumentar que um regime que impede certo tipo de preços baixos é do interesse do consumidor carece de justificação que, até hoje, não foi oferecida (ao contrário do que sucede no âmbito do instituto do “abuso de posição dominante”).

Não prosseguirá a proteção dos fornecedores, pois os mesmos possuem meios mais eficazes de garantia do prestígio dos produtos por estes vendidos, como o regime da concorrência desleal ou, simplesmente, a liberdade contratual, através da qual poderão estipular certas condições que garantam o referido prestígio.

Não prosseguirá a proteção dos concorrentes mais desfavorecidos pois não só os mesmos poderiam tirar proveito de uma ou outra “venda com prejuízo” por forma a angariar clientela, como já existe uma série de institutos jurídicos capazes de os defender, nomeadamente, institutos civis como a coação moral e os negócios usuários, a proibição do abuso de dependência económica consagrada no regime concorrencial e a proibição de práticas negociais abusivas constante do mesmo diploma em que a “venda com prejuízo” é regulada.

Não sobrando, assim, outra possibilidade que não aquela que mereceu igualmente acolhimento por parte do Supremo Tribunal de Justiça, a saber, a de que estamos perante uma limitação da liberdade contratual dos operadores económicos em termos tais que constituem a negação da própria dinâmica concorrencial, impossibilitando a venda abaixo daquilo que o regime jurídico define como “preço de compra efetivo”...

Capítulo II: Preços Predatórios:

1 – Origem e Conceito:

1.1 Origem:

A noção de preços predatórios remonta ao dealbar do Direito da Concorrência Moderno, com a entrada em vigor das chamadas leis *anti-trust* a partir dos finais do século XIX, nos Estados Unidos da América⁶¹.

Motivado pelo descontentamento partilhado principalmente pelos pequenos e médios empresário e agricultores estadunidenses face ao poderio dos grandes conglomerados que começavam a grassar pelo país e pela consciência de que as práticas comerciais levadas a cabo por estes últimos redundariam na criação de monopólios, afetando significativamente a livre concorrência e a eficiência económica, o Congresso Estadunidense aprovou, em 1890, o *Sherman Act*.

Posteriormente, em 1914, viriam a ser publicados o *Clayton Act* e o *Federal Trade Commission Act*, complementando a legislação já existente.

De entre as práticas visadas pelo legislador estadunidense constava o que viria a ser denominado de “preços predatórios”.

A ideia de um poderoso magnata que, pretendendo controlar certo mercado, punha à venda produtos abaixo dos preços praticados pelos seus concorrentes, máxime, abaixo do custo de produção dos mesmos, sendo capaz de aguentar tal prática graças aos seus vastos fundos previamente acumulados, forçando a saída daqueles, para, posteriormente, numa situação de monopólio, fazer subir abruptamente tais preços,

⁶¹ Cf. PHILLIP AREEDA e DONALD F. TURNER, “Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act”, *Harvard Law Review*, Vol 88, No. 4 (Feb. 1975), pp. 697-733 e MIGUEL MOURA E SILVA, *Direito da Concorrência, uma introdução jurisprudencial*, 2008, ed. Almedina, pp. 32 a 37 e 673 a 674.

constituía uma narrativa de fácil apreensão que, sem complicações, capturava o imaginário tanto do homem comum como do governante.

Contudo, tal estado de coisas não seria permanente. Num artigo de 1958, JOHN S. MCGEE, Economista e Professor da Universidade de Chicago, atacou a noção de preços predatórios enquanto estratégia válida⁶².

Remontando aos primórdios do direito concorrencial estadunidense e a um dos casos mais paradigmáticos da aplicação das leis *anti-trust*, a dissolução da Standard Oil, empresa petrolífera fundada pelo mítico John D. Rockefeller, a personificação do poderoso magnata acima descrito, JOHN S. MCGEE, após ter analisado as variações do preço de petróleo durante o período em que Rockefeller teria praticado preços predatórios e, posteriormente, obtido o monopólio do mercado petrolífero, concluiu que o preço do petróleo, ao invés de subir abruptamente, manteve a sua trajetória decrescente.

No entender de JOHN S. MCGEE, a prática de preços predatórios constituiria uma irracionalidade, tendo como principal, quando não única, consequência a diminuição temporária dos preços, o que levaria a que nenhum agente económico decidisse implementar tal rumo.

Assim sendo, ainda o conceito de preços predatórios não tinha sido densificado já o mesmo se encontrava sobre forte ataque.

1.2 Conceito:

Em 1975, após décadas de decisões judiciais nos EUA e perante a relativa indefinição do conceito de preços predatórios, dois juristas de Harvard, PHILLIP ELIAS AREEDA e

⁶² JOHN S. MCGEE, "Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N. J.) Case", *Journal of Law and Economics*, Vol. 1. (Oct. 1958), pp. 137-169.

DONALD FRANK TURNER, publicaram um artigo intitulado *“Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act”*⁶³.

Surgia, assim, pela primeira vez, um esforço concertado com o intuito de estabelecer um critério objetivo no âmbito dos preços predatórios.

No entender de AREEDA e TURNER⁶⁴, a noção de preços predatórios tinha, até então, padecido de dois males, especificamente, a impossibilidade de estabelecer clara e corretamente quais as práticas que deveriam ser consideradas predatórias, bem como, o receio exagerado de que as grandes empresas teriam sempre a inclinação para enveredar por tais práticas.

De igual modo, era bastante fácil para um rival descontente insinuar que, só por o preço do seu concorrente ser inferior ao seu, este estaria a vender abaixo do seu custo de produção ou, por outras palavras, vendendo com prejuízo. Por outro lado, a venda com prejuízo poderia não o ser, caso a alternativa fosse simplesmente não vender.

Partindo da conceção clássica de preços predatórios, da empresa que, vendendo abaixo do custo de produção, afasta os seus rivais para, posteriormente, em situação de monopólio, aumentar drasticamente os preços, AREEDA e TURNER estabeleceram os dois pressupostos sobre os quais assentaria a sua tese.

Primeiro, a empresa que praticasse os preços predatórios teria que possuir reservas financeiras substancialmente maiores que as dos seus rivais. Caso contrário, estes possuiriam a capacidade de igualar o preço estabelecido por aquela, retirando qualquer proveito de tal tática.

⁶³ PHILLIP AREEDA e DONALD F. TURNER, “Predatory Pricing and Related Practices...”, cit.

⁶⁴ Op. Cit., pp. 697-700.

Segundo, após a expulsão dos seus rivais, teria que ser possível à empresa em questão fazer subir os preços por forma a compensar as perdas anteriormente sofridas.

Contudo, a existência de tal situação não é um dado adquirido.

Com efeito, a subida abrupta dos preços poderia não ser mais do que um chamariz, quer para antigos, quer para novos concorrentes, convidando estes a entrar no mercado, uma vez que conseguiriam praticar um preço inferior ao monopolístico, sem grandes dificuldades, tal como propugnado por JOHN S. MCGEE e os seus seguidores.

Claro, tal cenário dependeria da permeabilidade do mercado, sendo mais verosímil caso se verificassem fortes barreiras à entrada neste.

Aliás, AREEDA e TURNER assumem que a possibilidade da situação ora descrita se concretizar constitui um elemento fortemente dissuasor, tornando altamente remota a possibilidade de uma empresa praticar preços predatórios⁶⁵.

No entanto, remota não quer dizer impossível, pelo que, será sempre do interesse do Direito da Concorrência definir tal conceito.

Efetivamente, por detrás da necessidade de AREEDA e TURNER em definir o que se entende por preços predatórios, está a vontade de impedir situações em que a eficiência de uma empresa, em vez de ser recompensada, como expectável, é, em vez disso, punida, com a justificação de que a sua atuação seria predatória.

Para tal, AREEDA e TURNER analisaram as várias conceções de custo, em busca da mais relevante para a sua demanda.

⁶⁵ Op. Cit., pp. 699.

Afastando-se dos custos fixos que, pela sua natureza, são permanentes, mantendo-se quer a empresa produza, quer não, aqueles Autores focaram-se nos custos variáveis, mais concretamente, nos custos marginais.

Considerando que os custos marginais representam o custo de produção de mais uma unidade, serão estes, segundo AREEDA e TURNER, os mais relevantes, uma vez que, numa situação de concorrência perfeita, uma empresa, na sua busca pela maximização dos lucros e/ou minimização das perdas, procurará igualar o preço do bem oferecido ao seu custo marginal⁶⁶.

Sendo que qualquer alteração do preço implicará uma perda de receitas, quer ao subir o preço, caso em que o preço mais elevado não compensará o facto de passar a haver menos compradores interessados, quer ao descê-lo, caso em que as receitas das vendas serão inferiores aos custos suportados para a produção dos mesmos.

Tal não será assim numa situação do monopólio.

Com efeito, sendo capaz de determinar o preço de mercado de um determinado bem ao variar os níveis de produção, tenderá a fazer igualar o rendimento marginal ao custo marginal.

Contudo, AREEDA e TURNER concluíram que os custos marginais são extremamente difíceis de apurar, nomeadamente, através da consulta dos registos de contabilidade, pelo que era necessária uma alternativa.

Pelo que, os autores optaram pelo recurso aos custos variáveis médios⁶⁷.

⁶⁶ Op. Cit., pp. 700-703.

⁶⁷ Op. Cit., pp. 716-718.

Assim sendo, um preço acima de ou correspondente ao custo variável médio não poderia ser descrito como predatório. Por seu turno, o preço abaixo do custo variável médio teria que, forçosamente, ser considerado como predatório⁶⁸.

A solução adotada por AREEDA e TURNER viria a ser amplamente utilizada pela jurisprudência estadunidense, quer no que diz respeito ao método de cálculo, quer no que diz respeito à necessidade de ser demonstrada a viabilidade da recuperação dos custos incorridos durante a vigência dos preços predatórios⁶⁹.

Isto apesar das críticas que ao longo dos anos têm surgido, como por exemplo, a não contemplação dos custos fixos no método de cálculo proposto por aqueles Autores não contemplar os custos fixos⁷⁰.

Por fim, a influência destes dois autores não se cingiria apenas aos Estados Unidos da América, atravessando o Atlântico, tema que requer uma abordagem mais aprofundada, considerando as especificidades existentes.

2 – O Percurso Europeu

2.1 Jurisprudência

Paralelamente ao percurso Estadunidense, mas não deixando de ser por ele influenciada, a então Comunidade Económica Europeia, trilhava o seu próprio caminho pelo mundo dos preços predatórios através, sobretudo, do Tribunal Europeu.

Enquadrado no âmbito da proibição do abuso de posição dominante, consagrado no artigo 102.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, a densificação

⁶⁸ Op. Cit., pp. 732-733.

⁶⁹ HERBERT HOVENKAMP, "The Areeda-Turner Test for Exclusionary Pricing: A Critical Journal", *University of Iowa Legal Studies Research Paper No. 14-16*, June 2014, p. 3.

⁷⁰ Op. Cit., p. 5.

do conceito de preços predatórios levada a cabo pelo então denominado Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, atualmente Tribunal de Justiça da União Europeia, deu os seus primeiros passos em 3 de julho de 1991, com a prolação do Acórdão **AKZO CHEMIE BV**⁷¹.

Começando por relembrar que a proibição do abuso de posição dominante tem como propósito a regulação de uma situação concorrencial enfraquecida, em virtude da existência de uma empresa com uma posição dominante, o Tribunal conclui que o então artigo 86.º do Tratado de Roma, atual artigo 102.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE), obsta a que essa mesma empresa possa, através de outros meios que não a concorrência de mérito, eliminar a sua concorrência. Por outras palavras, apenas através de uma maior eficiência económica é que tal empresa poderia afastar a competição, nunca por recurso a outros artifícios⁷².

Prosseguindo o Tribunal, logicamente, que a venda a preço inferiores à média dos custos variáveis praticada por uma empresa em situação dominante com o intuito de eliminar a concorrência deverá ser considerada abusiva e, como tal, proibida pelo então artigo 86.º do Tratado de Roma, indo ao encontro, de certo modo, da posição adotada por de AREEDA e TURNER dezasseis anos antes⁷³.

Com efeito, argumenta o Tribunal que a prática de preços inferiores à média dos custos variáveis, por parte de uma empresa dominante não poderá ter outro propósito senão a exclusão dos seus concorrentes, com o intuito de, numa segunda fase, aumentar os preços numa situação monopólio, não havendo dúvidas quanto à natureza abusiva de tal conduta.

⁷¹ Acórdão do Tribunal de Justiça (Quinta Secção), 3 de julho de 1991, Processo C-62/86, AKZO Chemie BV contra Comissão das Comunidades Europeias.

⁷² Op. Cit., parágrafo 70.

⁷³ Op. Cit., parágrafo 71.

Indo para além do proposto por AREEDA e TURNER, o Tribunal argumenta que a prática de preços inferiores à média dos custos totais, mas superiores à média dos custos variáveis deverá ser, igualmente, considerada abusiva, quando seja demonstrada a intenção da empresa dominante em eliminar a competição ao recorrer a tal estratégia⁷⁴.

Ao dar relevância aos custos fixos, o Tribunal pretende evitar situações em que uma empresa totalmente mais eficiente, ou seja, cujo preço de venda é inferior à média dos seus custos totais, seja excluída por outra que, apesar de praticar um preço inferior à média dos seus custos fixos, consegue ser competitiva graças ao seu capital previamente acumulado e a preços que, apesar de tudo, ainda se encontram acima dos custos variáveis médios.

O alargamento da definição levado a cabo pelo Tribunal Europeu não foi incontroversa, sobretudo tendo em conta a dificuldade subjacente à determinação da vontade da empresa dominante⁷⁵.

O próximo Acórdão de relevo viria ser proferido em 14 de novembro, no âmbito do processo C-333/94 P, vulgarmente apelidado de **TETRA PAK II**⁷⁶.

Divergindo ainda mais da tese de AREEDA e TURNER e, aparentemente, do conteúdo do Acórdão AKZO CHEMIE BV⁷⁷, o Tribunal entendeu que a possibilidade de a empresa dominante recuperar as perdas que sofreu durante a manutenção dos preços predatórios não era essencial para que se estivesse perante um caso de preços predatórios, sendo suficiente o risco de eliminação de concorrentes para a conduta

⁷⁴ Op. Cit., parágrafo 72.

⁷⁵ Cf. JOÃO ILHÃO MOREIRA, "Preços Predatórios: Encontros e Desencontros de Jurisprudência e Pensamento Económico", *Revista da Concorrência e Regulação*, Número 6, Ano 2, abril-junho 2011, p. 194.

⁷⁶ Acórdão do Tribunal de Justiça (Quinta Secção), 3 de novembro de 1996, Processo C-333/94 P, Tetra Pak International SA contra Comissão das Comunidades Europeias.

⁷⁷ Uma vez que nesse Acórdão, o Tribunal de Justiça referiu expressamente a intenção de recuperar os custos posteriormente como elemento definidor de uma prática predatória.

ser enquadrada no âmbito dos preços predatórios e do abuso de posição dominante⁷⁸.

Mais recentemente, no âmbito do Acórdão **FRANCE TÉLÉCOM**⁷⁹, datado de 2 de abril de 2009, o Tribunal Europeu voltou a reforçar a ideia de que o critério da recuperação das perdas sofridas não é relevante para a aplicação do artigo 102.º do TFUE, pois, mesmo que a empresa dominante não recuperasse os custos incorridos, esta poderia ter logrado afastar a concorrência, consequência já de si negativa, devendo ser evitada a todo o custo⁸⁰.

A título de curiosidade, o referido Acórdão abordou, igualmente, a possibilidade de uma empresa dominante fixar os seus preços abaixo dos custos de produção, com a justificação de estar, simplesmente, a igualar os preços dos seus concorrentes.

Efetivamente, o Tribunal entendeu que tal possibilidade não era permitida à luz do artigo 102.º TFUE, excluindo o que poderia ser uma exceção ao regime comunitário dos preços predatórios⁸¹.

Do percurso acima traçado facilmente depreende-se que, apesar de a construção europeia do regime de preços predatórios, embora tenha como base a planta desenhada por AREEDA e TURNER, com a adoção do método de cálculo por estes proposto, resultou num edifício com algumas peculiaridades arquitetónicas, como a adição de um segundo método de cálculo e a inobservância de um requisito considerado essencial para estes autores, a viabilidade da recuperação dos custos sofridos com a implementação de preços predatórios.

⁷⁸ Op. Cit., parágrafo 44.

⁷⁹ Acórdão do Tribunal de Justiça (Primeira Secção), 2 de abril de 2009, Processo C-202/07 P, France Télécom SA contra a Comissão das Comunidades Europeias.

⁸⁰ Op. Cit., parágrafo 112.

⁸¹ Op. Cit., parágrafo 46.

2.2 Documento de 2005 da Direção Geral da Concorrência da Comissão Europeia

Em 2005, a Direção Geral da Concorrência da Comissão Europeia publicou um documento relativo à aplicação do atual artigo 102.º do TFUE⁸², contemplando, logicamente, a questão dos preços predatórios, devendo destacar-se o seguinte:

Apesar da noção de preços predatórios apresentada pela Comissão ser feita em moldes semelhantes aos da tese de AREEDA e TURNER, a mesma não inclui qualquer menção à recuperação dos custos sofridos durante vigência dos preços predatórios, focando-se na intenção de eliminação de rivais e na dissuasão de potenciais competidores⁸³.

No que concerne ao método de cálculo, a Comissão prefere o recurso ao conceito de custo evitável médio, correspondendo à média dos custos que poderiam ter sido evitados se a empresa não tivesse produzido a quantidade alegadamente objeto do comportamento abusivo, valor abaixo do qual estar-se-á perante um sinal claro de sacrifício, presumindo-se a prática de preços predatórios⁸⁴.

Segundo a Comissão, a opção pelo custo evitável médio, em detrimento do custo variável médio, prende-se com facto de o primeiro permitir a inclusão de custos fixos, nas situações em que a empresa dominante necessita expandir a sua capacidade produtiva por forma a poder efetuar uma política de preços predatórios.

Nestes casos, o custo evitável médio será superior ao custo variável médio, fazendo do primeiro um critério mais rigoroso.

⁸² *DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, Brussels, December 2005.

⁸³ Op. Cit., parágrafo 93.

⁸⁴ Op. Cit., parágrafos 106 a 110.

Por outro lado, nas situações em que o preço praticado seja superior ao custo evitável médio, mas inferior ao custo total médio, a Comissão entende que não se poderá simplesmente presumir que se está perante preços predatórios⁸⁵.

Tal como defendido pelo Tribunal Europeu no Acórdão AKZO, nestas situações, será necessário provar a intenção predatória da empresa dominante.

A prova em questão poderá ser direta, como sucede quando seja encontrada documentação da empresa dominante expressando claramente a sua vontade de, através da prática de preços predatórios, excluir a concorrência, ou indireta, como no caso em que, à luz da prática comercial, a estratégia de preços seguida pela empresa dominante apenas faça sentido numa ótica predatória⁸⁶.

Indo além das duas situações comumente abordadas, a Comissão analisa, igualmente, os casos em que a prática de preços abaixo dos custos incrementais médios a longo prazo ou de preços acima dos custos médios totais deverão ser consideradas predatórias.

Na primeira situação, a Comissão pretende garantir que as atividades protegidas por monopólio legal⁸⁷.

No segundo caso, apesar de os preços serem superiores aos custos médios totais, o que, à partida, afastaria qualquer possibilidade de os mesmos serem predatórios, poderá ocorrer que a empresa dominante, através de uma atuação mais seletiva e delimitada, consegue força a saída ou impedir a entrada de um concorrente. Foi o que sucedeu no caso COMPAGNIE MARITIME BELGE⁸⁸,

⁸⁵ Op. Cit., parágrafos 111 e 112.

⁸⁶ Op. Cit., parágrafos 113 a 123.

⁸⁷ Op. Cit., parágrafos 124 a 126.

⁸⁸ Op. Cit., parágrafos 127 a 129 e Acórdão do Tribunal de Justiça (Quinta Secção), 16 de março de 2000, Processo apensos C-395/96 P e C-396/96 P, Compagnie maritime belge transports SA, Compagnie maritime belge Sa e Dafra-Lines A/S contra Comissão das Comunidades Europeias, Grimaldi e Cobelfret.

De igual modo, a Comissão salienta que a presunção de preços predatórios poderá ser ilidida, caso a empresa dominante consiga justificar a sua conduta, enquadrando a mesma noutros moldes que não predatórios⁸⁹.

A título de exemplo, a Comissão menciona a necessidade da empresa dominante em minimizar as suas perdas a curto prazo. Contudo, numa situação de preços abaixo do custo evitável médio, a Comissão entende que será extremamente difícil de aceitar tal justificação.

Já não será assim nos casos em que o preço praticado seja superior ao custo evitável médio, mas inferior ao custo total médio, casos em justificações como a necessidade de escoar produtos cujo armazenamento se tenha tornado demasiado custoso., que sejam altamente perecíveis ou que se tenham tornado obsoletos.

Por fim, a Comissão aborda a defesa baseada na necessidade de igualar os preços praticados por um concorrente, mesmo se tal implique a prática de preços passíveis de serem considerados como predatórios.

A Comissão, tal como o Tribunal Europeu no seu Acórdão FRANCE TÉLÉCOM, afasta liminarmente tal justificação nos casos em que o preço praticado seja inferior ao custo evitável médio.

Já nos casos em que o preço se situe acima do custo evitável médio, mas abaixo do custo total médio, tal situação será lícita apenas se for demonstrada a adequação, necessidade e a proporcionalidade da mesma.

Tal implica que não existam outros meios para atingir o fim em questão, menos lesivos da concorrência, e que a conduta seja limitada no tempo, cingindo-se ao

⁸⁹ *DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, Brussels, December 2005, parágrafos 130 a 133.

estritamente necessário, por forma a não afetar significativamente a posição da concorrência.

Esta não seria a última vez que a Comissão se pronunciaria quanto ao abuso de posição dominante, em geral, e quanto aos preços predatórios, em particular, tendo a mesma publicado, em 2009, uma comunicação relativa às referidas matérias⁹⁰, aprofundando os temas já abordados em 2005, que iremos em seguida analisar.

2.3 – A Comunicação da Comissão 2009/C 45/02

A Comunicação em apreço, proferida no âmbito da aplicação do então artigo 82.º do Tratado CE, atual artigo 102.º do TFUE, tem como propósito apresentar as prioridades que deverão orientar a atuação da Comissão aquando da aplicação da referida norma, especificamente, no que diz respeito a comportamentos de exclusão por parte de empresas em situação dominante.

Elencando uma série de formas específicas de abuso, a Comunicação, logicamente, aborda, de igual modo, o que designa como comportamento predatório⁹¹, afirmando que, por norma, a Comissão intervirá sempre que existam provas de que uma empresa em situação dominante suporte perdas ou prescinda de ganhos a curto prazo, deliberadamente (situações que a Comissão denomina de sacrifício), com o intuito de excluir um ou mais dos seus concorrentes, reforçando ou mantendo o seu poder de mercado.

A Comissão recorre ao conceito de Custo Evitável Médio (CEM), já descrito supra⁹², considerando que a fixação de preços abaixo do CEM implicará, na maior parte dos casos, a existência de um sacrifício nos moldes ora descritos.

⁹⁰ *Comunicação da Comissão — Orientação sobre as prioridades da Comissão na aplicação do artigo 82.º do Tratado CE a comportamentos de exclusão abusivos por parte de empresas em posição dominante* (Texto relevante para efeitos do EEE) (2009/C 45/02).

⁹¹ Op. Cit., ponto 63. e seguintes.

⁹² Página 45 da presente dissertação.

Contudo, a Comissão entende que poderá não bastar a prática de preços abaixo do CEM para que se esteja perante uma conduta predatória.

Para tal, a Comissão deverá levar a cabo uma comparação entre as receitas líquidas obtidas pela empresa durante o período de tempo em questão e aquelas que esta obteria caso tivesse adotado um comportamento razoável⁹³.

A Comissão deverá comparar, igualmente, a conduta da empresa em questão com a de um hipotético concorrente como o mesmo grau de eficiência, determinando se este último seria excluído do mercado pela referida conduta, o que, no entender da Comissão, só se verificará caso os preços sejam fixados abaixo do Custo Marginal Médio a Longo Prazo (CMMLP)⁹⁴, o segundo dos custos de referência utilizados pela Comissão no âmbito da Comunicação⁹⁵.

O CMMLP distingue-se do CEM pelo facto de incluir sempre os custos fixos específicos do produto em apreço, custos que só serão tidos em conta pelo CEM caso ocorram no período analisado. Consequentemente, o CMMLP tenderá a ser superior ao CEM, sendo assim possível a um concorrente com o mesmo grau de eficiência resistir a um preço inferior a este último custo, mas já não ao primeiro.

A Comissão deverá ter em conta, igualmente, em que medida o comportamento predatório reduz, efetivamente, a concorrência por parte de outras empresas⁹⁶

No que concerne à exclusão dos concorrentes, a Comissão entende que a verificação da mesma não é um requisito necessário para que se esteja perante um comportamento predatório, pois a empresa dominante poderá apenas querer

⁹³ Defendendo a Comissão que, por razoável, se deverá entender racional e exequível, ao invés de um resultado ótimo, teoricamente possível, mas difícil de alcançar na prática.

⁹⁴ *Comunicação da Comissão — Orientação sobre as prioridades da Comissão na aplicação do artigo 82.º do Tratado CE a comportamentos de exclusão abusivos por parte de empresas em posição dominante* (Texto relevante para efeitos do EEE) (2009/C 45/02), ponto 65.

⁹⁵ Op. Cit., ponto 26.

⁹⁶ Op. Cit., ponto 68.

tornar mais difícil aos seus concorrentes fazerem-lhe frente ao invés de, simplesmente, excluí-los⁹⁷.

De igual modo, a Comissão entende não ser necessário que se verifique uma subida dos preços após a exclusão dos concorrentes, conforme ocorreria numa situação “clássica” de prática de preços predatórios⁹⁸.

Por fim, a Comunicação aborda a possibilidade de o comportamento predatório ter como resultado ganhos de eficiência e, conseqüentemente, sendo benéfico para os consumidores, situação que, apesar de, nas palavras da Comissão, ser pouco provável, deverá ser sempre analisada e ponderada, caso seja alegada e caso se verifiquem os requisitos nos pontos 28 a 31 da Comunicação⁹⁹.

Conforme resulta desta breve exposição, o entendimento da Comissão em pouco diverge do do Tribunal Europeu e da Direção Geral da Concorrência, salientando-se, contudo, a utilização do conceito do Custo Marginal Médio a Longo Prazo no lugar do Custo Total Médio.

2.4 – A Situação Nacional

Fruto da entrada de Portugal na então Comunidade Económica Europeia (CEE) e da adequação do ordenamento nacional ao ordenamento comunitário, o regime nacional aplicável aos “abusos de posição dominante”, no qual se enquadram os preços predatórios, pouco diverge do estabelecido pelo Tribunal Europeu e pela Comissão, facto atestado pela forte semelhança entre o disposto nos sucessivos diplomas nacionais que têm regido a matéria¹⁰⁰ e o disposto no atual artigo 102.º do TFUE.

⁹⁷ Op. Cit., ponto 69.

⁹⁸ Op. Cit., ponto 71.

⁹⁹ Op. Cit., ponto 74.

¹⁰⁰ DL n.º 422/83, de 3/12, DL n.º 371/93 de 29/12, Lei n.º 18/2003 de 11/6 e Lei n.º 19/2012 de 8/5.

Nos dias de hoje, a única diferença considerável entre o artigo 11.º da Lei da Concorrência atualmente em vigor (Lei n.º 19/2012), e o disposto no artigo 102.º TFUE é a inclusão, no primeiro, de uma alínea adicional referente à recusa de uma empresa em conceder acesso a uma rede ou infraestruturas essenciais por si controladas¹⁰¹.

A título exemplificativo, indica-se uma das mais recentes decisões da Autoridade da Concorrência¹⁰², publicada em 3 de dezembro de 2014, no âmbito do processo de contraordenação PRC n.º 2013/3¹⁰³.

A argumentação jurídica da Autoridade da Concorrência constante da referida decisão, relativamente ao conceito de preços predatórios, replica, de uma forma clara e concisa, toda a argumentação do Tribunal Europeu e da Comissão acima descrita, refletindo a influência e o domínio do Direito Comunitário nesta matéria¹⁰⁴.

3 – Fundamento e Propósito

Tendo o regime dos preços predatórios surgido com o nascimento do direito da concorrência e tendo sido desenvolvido, na Europa, no âmbito do abuso de posição dominante, tanto o seu fundamento como o seu propósito deverão ser apreciados à luz destas duas realidades.

3.1 O Direito da Concorrência e o Abuso de Posição Dominante

Apesar de, ao longo dos tempos, terem sido atribuídas várias funções ao Direito da Concorrência, incluindo algumas de natureza essencialmente política, como o

¹⁰¹ Artigo 11º, e) da Lei n.º 19/2012 de 8/5.

¹⁰² Entidade competente nos termos do artigo 5.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio.

¹⁰³ O processo teve origem na denúncia apresentada pela empresa TAKARGO – Transporte de Mercadorias, S.A. (TAKARGO) à Autoridade da Concorrência (AdC), em 29 de junho de 2012, onde foi sinalizado um alegado abuso de posição dominante por parte da CP CARGA – Logística e Transportes Ferroviários de Mercadorias, S.A. (CP CARGA), consubstanciado na prática de preços predatórios no transporte de mercadorias por ferrovia em contentores.

¹⁰⁴ Parágrafos 134 a 148 da referida decisão.

controle do poder económico ou a proteção dos consumidores, é ponto assente entre a doutrina que a principal, quando não a única, preocupação do Direito da Concorrência deverá ser a promoção da eficiência económica¹⁰⁵.

Apesar de existirem múltiplos conceitos de eficiência económica, entendemos que deverá ser dada primazia ao conceito mais clássico, a eficácia na afetação de recursos¹⁰⁶, cujo expoente máximo será uma situação de concorrência perfeita, no qual o equilíbrio entre a oferta e a procura ocorre no ponto em o preço corresponde ao custo marginal de produção¹⁰⁷.

Logicamente, sendo a criação de uma situação de concorrência perfeita o objetivo máximo, porventura inacessível, do Direito da Concorrência, facilmente se depreenderá que a situação que este ramo do direito mais querera evitar será a existência de um monopólio.

Com efeito, a publicação do *Sherman Act* deveu-se, em grande parte, à necessidade de combater a monopolização de mercados que ameaçava a economia dos EUA no final do século XIX¹⁰⁸.

Ora, sendo a prática de preços predatórios uma das ferramentas que uma empresa que pretenda monopolizar a seu favor um certo mercado poderá utilizar¹⁰⁹, facilmente se depreende que a principal função do regime dos preços predatórios será impedir a monopolização de um certo mercado.

Obviamente, nem o Direito da Concorrência, nem o regime dos preços predatórios, se focam exclusivamente no combate aos monopólios, mas sim, com qualquer atuação que, de algum modo, perturbe o jogo concorrencial, sendo a criação de um

¹⁰⁵ MIGUEL MOURA E SILVA, *Direito da Concorrência, uma introdução jurisprudencial*, cit., pp. 10 a 15.

¹⁰⁶ Op. Cit. pp. 24 e 25.

¹⁰⁷ Op. Cit., p. 17

¹⁰⁸ Op. Cit., p. 34.

¹⁰⁹ PHILLIP AREEDA e DONALD F. TURNER, cit., pp. 697.

monopólio apenas o expoente máximo, no que a perturbações da concorrência diz respeito.

Saliente-se que, no caso específico Europeu acrescem, à eficiência económica, outros objetivos prosseguidos pelo direito da concorrência, como a criação e manutenção de um mercado único¹¹⁰ e o bem-estar dos consumidores¹¹¹.

Quanto à proibição do abuso de posição dominante, uma vez que a mesma se enquadra no Direito da Concorrência, partilhará, logicamente, os propósitos deste.

A principal diferença diz respeito ao escopo de atuação, mais reduzido no caso da proibição do abuso de posição dominante, uma vez que a mesma diz respeito apenas à necessidade de controlar e impedir as situações em que uma empresa, denominada de dominante em virtude de possuir um poder económico que lhe permite impedir a manutenção de uma concorrência efetiva no mercado em causa¹¹², exerça esse mesmo poder com o intuito de eliminar a concorrência, gerando, no caso mais extremo, uma situação de monopólio.

3.2 Conclusão

Dúvidas não poderá haver quanto ao fundamento e propósito do regime dos preços predatórios.

A sua génese e desenvolvimento estão intrinsecamente ligados ao Direito da Concorrência, cujo propósito é praticamente indiscutível.

¹¹⁰ MIGUEL MOURA E SILVA, cit., 29

¹¹¹ Op. Cit., p. 25.

¹¹² Acórdão do Tribunal de Justiça, 13 de fevereiro de 1979, Processo 85/76, Hoffman-La Roche & Co. AG contra Comissão das Comunidades Europeias, parágrafo 91.

A afetação eficiente de recursos, fruto da promoção e proteção da concorrência livre e economicamente justa é o propósito do Direito da Concorrência e, por consequência, do regime dos preços predatórios.

Independentemente das críticas que este tem sofrido¹¹³, incluindo quanto à necessidade e eficácia do mesmo, o regime dos preços predatórios não tem outro objetivo que não o acima descrito.

A adequação do regime para alcançar tal fim continuará, certamente, a ser discutida, mas, conforme resulta do conteúdo do presente capítulo, a sua função dificilmente o será.

¹¹³ Cf. HERBERT HOVENKAMP, cit., p. 5.

Capítulo III: Dumping:

1 – Origem E Conceito:

1.1 O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio e a Organização Mundial do Comércio

Embora as primeiras legislações antidumping tenham surgido no início do século XX¹¹⁴, muitas ainda antes do início da Primeira Guerra Mundial¹¹⁵, o recurso a medidas antidumping tornou-se corrente sobretudo a partir da década de 80 do mesmo século¹¹⁶, já sob o auspício do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio e, posteriormente, da Organização Mundial do Comércio.

Com efeito, após o fim da 2.^a Guerra Mundial, cientes de que uma das causas das guerras que tinham devastado o Mundo na primeira metade do século XX e que uma maior integração e independência económica poderia ser o caminho para a paz (uma lógica não muito diferente, aliás, da que presidiu à criação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), dando corpo, porventura, ao ditado de que se os bens não passarem as fronteiras, os exércitos fá-lo-ão...)¹¹⁷, os governantes mundiais decidiram encetar os primeiros passos no sentido da criação de uma organização de cariz mundial que regulasse as relações comerciais.

¹¹⁴ Das quais destacamos o Antidumping Act of 1916, 15 U.S.C. 71, aprovado pelo Congresso dos E.U.A., com requisitos bastante próximos aos do regime dos preços predatórios, uma vez que era necessário provar a intenção da empresa exportadora de causar danos à indústria doméstica. Cf. HARVEY M. APPLEBAUM, “The Interface of the Trade Laws and the Antitrust Laws” *George Mason Law Review*, 6 Geo. Mason L. Rev. 479 (1998), p. 486.

¹¹⁵ Entre 1905 e 1921 foram aprovadas leis antidumping em países como o Canadá, a Nova Zelândia, a Austrália, os Estados Unidos da América e o Reino Unido. Cf. ERNST-ULRICH PETERSMANN, “International Competition Rules for Governments and for Private Business: The Case for Linking Future WTO Negotiations on Investment, Competition and Environmental Rules to Reforms of Anti-Dumping Laws”, 30 *J. World Trade* 5 (1996) 2007, Kluwer Law International, p. 29.

¹¹⁶ Cf. CHRISTIAN A. CONRAD, “Dumping and Anti-dumping Measures from a Competition and Allocation Perspective” *Journal of World Trade* 36(3): 563-575, 2002 Kluwer Law International, p. 563.

¹¹⁷ Frase normalmente atribuída ao economista e autor francês do século XIX, Claude-Frédéric Bastiat.

Fruto desse empreendimento, viria a ser negociado o Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio, comumente referido como GATT¹¹⁸, que começaria a vigorar em 1948.

Tendo como principal propósito a redução dos múltiplos entraves ao comércio existentes na época¹¹⁹, o GATT seria apenas o primeiro passo para a criação da referida organização, que se seguiria em breve.

Contudo, seria necessário aguardar quase cinquenta anos até que tal organização fosse definitivamente estabelecida em 1995, com o nome de Organização Mundial do Comércio, vulgo OMC.

Com a entrada em funcionamento da OMC, o GATT continuaria em vigor, embora “remodelado” em 1994¹²⁰, sendo no Artigo VI deste acordo que se poderá encontrar o regime antidumping¹²¹.

1.2 Conceito e Regime

A noção de Dumping vem definida no Artigo VI do GATT de 1994, sendo que esta norma deverá ser sempre lida em conjunto com o Acordo sobre a Aplicação do Artigo VI do GATT de 1994 ou Acordo Antidumping¹²².

O Artigo VI começa por definir, no seu número 1, o Dumping como venda de um produto num mercado estrangeiro, ou seja, numa situação de exportação, a um

¹¹⁸ Do inglês *General Agreement on Tariffs and Trade*.

¹¹⁹ Cf. PEDRO INFANTE MOTA, *O Sistema GATT/OMC, Introdução Histórica e Princípios Fundamentais*, 2005, Almedina, pp. 19 e 20.

¹²⁰ Cf. Ponto I.A.1.a) do GATT 1994, anexo ao acordo que estabeleceu a Organização Mundial do Comércio.

¹²¹ Poder-se-á, igualmente, encontrar em diplomas como o REGULAMENTO (UE) 2016/1036 DO PARLAMENTO EUROPEU E DO CONSELHO de 8 de junho de 2016, no que diz respeito à União Europeia, e, para além do já mencionado Antidumping Act of 1916, o Antidumping Act of 1921, incorporado no Tariff Act de 1930, atualizado pelos Trade Acts de 1979, 1984 e 1988, no que concerne aos E.U.A.

¹²² Cf. PEDRO INFANTE MOTA, cit., p. 296.

preço inferior ao praticado no país de origem, no decurso de operações normais. Caso tal produto não seja vendido no país de origem, será usado como termo de comparação o preço do mesmo produto num país terceiro¹²³.

Ou, em alternativa, usar-se-á o custo de produção, mas tendo em atenção a margem de lucro e as despesas com a própria venda¹²⁴.

Quanto ao uso da expressão “decurso de operações normais”, o mesmo pretende excluir situações como a venda entre empresas do mesmo grupo, caso que, na maioria das vezes, implica um preço menor ao que seria expectável¹²⁵.

Por outro lado, a prática de Dumping apenas será ilícita caso cause ou ameace causar um prejuízo avultado à produção nacional ou ameace impedir o estabelecimento de tal produção¹²⁶.

A existência de um prejuízo deverá ser confirmada por elementos de prova positivos e ter em atenção quer o volume dos bens importados quer a consequência dessa mesma importação¹²⁷.

De igual modo, a determinação de uma ameaça deverá ser baseada em factos, tendo em conta quatro fatores, sendo que a verificação de apenas um dos fatores não será, em princípio, suficiente para que se confirme a ameaça. Com efeito, esta deverá resultar da conjugação de todos os referidos fatores¹²⁸.

Quanto aos casos de ameaça, a aplicação de medidas deverá ser decidida com especial cuidado¹²⁹.

¹²³ Ponto 1, a) do Artigo VI do GATT 94.

¹²⁴ Ponto 1, b) do Artigo VI do GATT 94.

¹²⁵ Cf. PEDRO INFANTE MOTA, cit., pp. 299 e 300.

¹²⁶ Cf. ponto 1 do Artigo VI do GATT 1994.

¹²⁷ Cf. artigo 3.1 do Acordo Antidumping.

¹²⁸ Cf. artigo 3.7 do Acordo Antidumping.

¹²⁹ Cf. artigo 3.8 do Acordo Antidumping.

Estabelecida a existência de dumping definitiva nos termos do Artigo VI, o Estado vítima da conduta poderá cobrar uma taxa antidumping, por forma a reduzir o eliminar a vantagem obtida pelo Estado exportador¹³⁰.

A investigação e aplicação de tais taxas encontra-se sujeita a várias condições, constantes do Acordo Antidumping, como a cláusula *de minimis*, que exclui os casos em que a margem de dumping, ou seja, a diferença entre o preço praticado no país exportador e o praticado no mercado de destino¹³¹, seja inferior a 2%¹³², ou cláusula *sunset*, segundo a qual, a aplicação das taxas antidumping deverá ser terminada, no máximo, decorridos cinco anos, exceto se for determinado que a extinção das taxas implicará a reincidência do dumping e do prejuízo a ele associado¹³³.

2 – Fundamento e Propósito.

2.1 Introdução

O regime antidumping enquadra-se nas chamadas medidas de defesa comercial¹³⁴.

Tais medidas têm como função resguardar os Estados-membros da OMC dos efeitos potencialmente nocivos que as exportações de outros países poderão ter no mercado nacional¹³⁵.

No caso em concreto do Dumping, o mesmo é visto como prática comercial desleal¹³⁶, devendo ser, por isso, combatida.

¹³⁰ Cf. ponto 2 do Artigo VI do GATT 1994.

¹³¹ Cf. ponto 1 do Artigo VI do GATT 1994.

¹³² Cf. artigo 5.8 do Acordo Antidumping.

¹³³ Cf. Artigo 11.3 do Acordo Antidumping.

¹³⁴ Cf. PEDRO INFANTE MOTA, cit., p. 293.

¹³⁵ Idem.

¹³⁶ Idem.

Com efeito, o Dumping enquadra-se no que se pode apelidar de práticas de aquisição de quota de mercado¹³⁷, nas quais os produtores financiam a venda de um produto com rendimentos que não derivaram da venda do mesmo¹³⁸.

No caso específico do Dumping, a venda a preço mais baixo verificada no mercado estrangeiro é financiada pela venda a preços mais elevados no mercado nacional¹³⁹, sendo que, ao contrário do verificado com a prática de preços predatórios, os preços mais baixos praticados no mercado estrangeiro poderão não implicar um sacrifício para a empresa, não sendo, por isso, necessária a exclusão da concorrência e o consequente aumento de preços em moldes monopolísticos para que tal prática seja viável¹⁴⁰.

O mero facto de os custos fixos serem distribuídos pelos dois mercados, nacional e estrangeiro, poderá tornar o empreendimento não só lucrativo, como desejável, não sendo o mesmo viável de outra maneira¹⁴¹.

Contudo, as ineficiências daqui resultantes (como a transferência de bem-estar entre os consumidores do país de origem da empresa para os do mercado estrangeiro¹⁴²) e, sobretudo, o impacto nas empresas do país onde o dumping é praticado (que poderão ser excluídas apesar de até poderem ser mais eficientes, por não operarem em dois mercados, ao contrário da empresa praticante de dumping¹⁴³), prejudicando o tecido empresarial nacional e respetivos postos de trabalho, motivou vários países a combater a prática, recorrendo às medidas antidumping¹⁴⁴.

¹³⁷ Para além do Dumping, o rótulo poderá ser aplicado a práticas como a subsídio pública, os preços predatórios ou a discriminação de preços entre diferentes mercados. Cf. STEVEN F. BENZ, "Below-Cost Sales and the Buying of Market Share" *Stanford Law Review*, Vol. 42, No. 3, Feb., 1990, pp. 695-744

¹³⁸ Op. Cit., p. 696.

¹³⁹ Op. Cit., p. 710.

¹⁴⁰ Op. Cit., p. 711.

¹⁴¹ Op. Cit., p. 712.

¹⁴² Op. Cit., p. 717.

¹⁴³ Op. Cit., p. 718.

¹⁴⁴ Cf. CHRISTIAN A. CONRAD, "Dumping and Anti-dumping Measures from a Competition and Allocation Perspective" *Journal of World Trade* 36(3): 563-575, 2002 Kluwer Law International, p. 564.

Efetivamente, o recurso a medidas antidumping tem sido historicamente justificado com fundamentos semelhantes, se não iguais, aos do direito concorrencial, como impedir o estabelecimento de monopólios através de práticas predatórias¹⁴⁵, as especificidades do regime levam a crer que os motivos por detrás da sua existência e utilização poderão ser outros.

Conforme iremos ver de seguida, são várias as vozes que se têm insurgido contra regime antidumping, considerando-o uma manifestação de políticas protecionistas, com consequências nocivas, quer no âmbito da eficiência económica, quer no que diz respeito à proteção dos consumidores.

2.2 Perspetivas quanto ao Regime Antidumping

Entre as vozes nacionais, destaca-se, no que diz respeito a uma visão menos positiva do regime, PEDRO INFANTE MOTA, que considera inexistir justificação para a igualdade de preços requerida pelo regime antidumping¹⁴⁶.

Para tal, destaca o benefício, para os consumidores, da prática de um preço inferior ao do país exportador, considerando que apenas se deverá preocupar com a existência de um possível monopólio que permita à empresa a prática de preços divergentes.

No entanto, o Autor admite a possibilidade de o dumping ser encarado como uma prática predatória, passível, nesse caso, de censura jurídica.

¹⁴⁵ Cf. ERNST-ULRICH PETERSMANN, "International Competition Rules for Governments and for Private Business: The Case for Linking Future WTO Negotiations on Investment, Competition and Environmental Rules to Reforms of Anti-Dumping Laws", 30 *J. World Trade* 5 (1996) 2007, Kluwer Law International, p. 29 e CHRISTIAN A. CONRAD, "Dumping and Anti-dumping Measures from a Competition and Allocation Perspective" *Journal of World Trade* 36(3): 563-575, 2002 Kluwer Law International, p. 568.

¹⁴⁶ Cf. PEDRO INFANTE MOTA, cit., p. 329.

Verificando-se dumping predatório nas situações em que a empresa, através dos seus preços reduzidos, pretenda eliminar os seus concorrentes para, posteriormente, aumentar os preços numa situação de monopólio¹⁴⁷.

Trata-se, com efeito, do regime dos preços predatórios, já abordados na presente obra¹⁴⁸.

PEDRO INFANTE MOTA perfilha o entendimento de que o dumping predatório raramente é tentado, tendo em conta as dificuldades e perigos que implica, nomeadamente, conhecimento do preço necessário ao afastamento das outras empresas e a possibilidade de uma subida de preços não ser viável, por servir de chamariz à entrada de antigos ou novos concorrentes¹⁴⁹.

De todo modo, aceitando que tal prática é possível¹⁵⁰, o Autor defende que, fora os casos de dumping predatório, não existe justificação económica para proibição da conduta.

Para tal, alega que a prática de um preço abaixo ao custo de produção, numa situação de exportação, é aceitável em certos casos¹⁵¹, sendo o mesmo aplicável à discriminação de preços¹⁵².

De igual modo, PEDRO INFANTE MOTA realça que o regime antidumping permite o conluio entre empresas nacionais e estrangeiras com propósitos monopolistas, que 90% dos casos em que foram aplicados direitos antidumping, quer nos EUA, quer na Europa, não se verificava nenhum perigo para o mercado nacional, que em zonas como Austrália, Canadá, EUA e União Europeia, 90% dos casos em que venda de produtos importados foi considerada injusta no âmbito dos direitos antidumping,

¹⁴⁷ Op. Cit., p. 330.

¹⁴⁸ Capítulo II.

¹⁴⁹ Cf. PEDRO INFANTE MOTA, cit., p. 331.

¹⁵⁰ Op. Cit., p. 332.

¹⁵¹ Op. Cit., p. 333 a 335.

¹⁵² Op. Cit., p. 335.

não seriam punidos à luz do direito concorrencial aplicável e que entre 1980 e 1988, 59% dos casos de aplicação de direitos antidumping diziam respeito a importações que representam menos de 5% do total, não podendo o seu impacto ser considerado substancial ¹⁵³.

Concluindo este Autor que as medidas antidumping reduzem o comércio internacional e o bem-estar dos consumidores no país objeto da prática de dumping, beneficiam as grandes potências económicas, tendo o efeito oposto das leis de defesa da concorrência, diminuindo esta última, fazendo subir os preços e prejudicando os consumidores¹⁵⁴.

Neste sentido, PEDRO INFANTE MOTA considera preferível a substituição do regime antidumping por um de proibição de práticas anti concorrenciais, ou que aquele seja aplicado com propósitos concorrenciais em vez de protecionistas¹⁵⁵.

Ainda no âmbito da Lusofonia, mas já fora de Portugal, destaca-se, igualmente, a opinião de JOSÉ TAVARES DE ARAÚJO JR., que, analisando a interação entre o direito da concorrência e as medidas antidumping¹⁵⁶, conclui, não só pela já mencionada incompatibilidade entre os dois institutos, mas, igualmente, pela inutilidade das medidas antidumping, considerando estas um resquício das atitudes prevalecentes no final do século XIX e início do século XX e, nos dias de hoje, essencialmente circunscritas a industriais tradicionais, cujas possibilidades de competição se encontram limitadas pela sua base tecnológica, como a siderurgia, os químicos ou os têxteis¹⁵⁷.

Não obstante, JOSÉ TAVARES DE ARAÚJO JR. adverte que as medidas antidumping são, de certo modo, a contrapartida à globalização e à abertura dos mercados, servindo de

¹⁵³ Op. Cit., pp. 335 e 336.

¹⁵⁴ Op. Cit., pp. 336 e 337.

¹⁵⁵ Op. Cit., p. 336.

¹⁵⁶ Cf. JOSÉ TAVARES DE ARAÚJO JR., "Legal and Economic Interfaces Between Antidumping and Competition Policy" *World Competition* 25(2): 159-172, 2002 Kluwer Law International.

¹⁵⁷ Op. Cit., p. 172.

válvula de escape face às pressões daqui resultantes¹⁵⁸, continuando a ser capazes de produzir um impacto negativo, ao fomentarem disputas comerciais¹⁵⁹.

Por seu turno, THOMAS J. PRUSA e SUSAN SKEATH¹⁶⁰, investigando o recurso a medidas antidumping, no âmbito da OMC, entre 1980 e 1998, concluíram que, na maior parte dos casos, a aplicação de tais medidas deveu-se a propósitos protecionistas, ao invés de compensatórios, situação mitigada pelo facto de tantos os perpetradores como as vítimas fazerem parte de um club restrito, sendo possível testemunhar uma lógica retaliatória na aplicação do regime.

De igual modo, LUCY DAVIS¹⁶¹, analisando o caso específico europeu durante período entre 1998 e 2008 alega não haver qualquer racionalidade económica subjacente ao recurso às medidas antidumping, descrevendo as mesmas como uma arma utilizada pelos estados-membros da União Europeia contra as nações asiáticas emergentes, prejudicando os consumidores e a concorrência.

Já RICHARD J. PIERCE, JR. salienta a possibilidade de o regime antidumping ser utilizado como uma mera ferramenta para o estabelecimento de um cartel¹⁶², indo contra o propósito dos regimes concorrenciais, entrando em conflito com estes.

Na primeira parte da sua argumentação, RICHARD J. PIERCE, JR., por forma a suportar o seu entendimento, invoca um exemplo concreto, o caso do chamado cartel do

¹⁵⁸ Op. Cit., p. 162.

¹⁵⁹ Op. Cit., p. 172.

¹⁶⁰ THOMAS PRUSA e SUSAN SKEATH, "The economic and strategic motives for antidumping filings," *Review of World Economics* (Weltwirtschaftliches Archiv), Springer, vol. 138(3), 2002, pp. 389-413.

¹⁶¹ LUCY DAVIS, "Ten years of anti-dumping in the EU: economic and political targeting", *ECIPE Working Paper*, No. 02/2009.

¹⁶² RICHARD J. PIERCE, JR., "Antidumping Law as a Means of Facilitating Cartelization", *Antitrust Law Journal* 67(3):725-743 January 2000, George Washington University Law School.

ferrossilício¹⁶³, quando três empresas norte-americanas lograram usar o regime antidumping como ferramenta para a cartelização do mercado em que operavam¹⁶⁴.

Posteriormente, RICHARD J. PIERCE, JR. aponta quais os motivos que, no seu entender, tornam o regime antidumping suscetível de ser utilizado como meio de cartelização.

Com efeito, ao tornar o mercado mais homogêneo, reduzindo o número de participantes, a possibilidade de ser implementada uma cartelização efetiva aumenta substancialmente¹⁶⁵.

Do mesmo modo, ao se excluir empresas estrangeiras, as empresas nacionais não terão que tentar incluir estas no cartel, o que poderia, de algum modo, impedir ou dificultar a cartelização, dada a provável existência de possíveis barreiras culturais e linguísticas¹⁶⁶.

¹⁶³ Em 1989, os três maiores produtores de ferro silício deram início a uma série de encontros, com o propósito de estabelecerem um cartel, não apenas no seu mercado nativo do Estados Unidos, mas também na Europa, onde dominavam, de igual modo, a produção deste material. O principal obstáculo a tal desígnio era existência de uma série de produtores Asiáticos e Sul Americanos cuja exclusão do cartel tornaria este inútil, mas cuja inclusão tornaria o empreendimento demasiado complexo e moroso.

Para contornar tal obstáculo, decidiram levar a cabo uma prática de preços concertados, reduzindo a sua oferta, tendo como objetivo, não o estabelecimento de rendas monopolísticas, mas o aumento das vendas por parte dos referidos produtores Asiáticos e Sul Americanos, criando o cenário perfeito para que pudessem invocar a prática de dumping por parte destes últimos.

Dada a facilidade com que a imposição de tarifas antidumping pode ser alcançada*, as três empresas rapidamente se depararam com um mercado no qual o número limitado de concorrentes tornara mais fácil o estabelecimento de um cartel

Mais tarde, quando um novo participante, oriundo do Brasil, ameaçou pôr em causa a situação existente, as três empresas não hesitaram apresentar ao intruso uma proposta irrecusável: juntar-se ao cartel ou sofrer as consequências, ou seja, a utilização do regime antidumping. Tendo sido escolhida esta última opção, o mercado não tardou a voltar a assumir uma forma mais conducente à cartelização do mesmo.

Ao contrário do pretendido pelo regime antidumping, os produtores nacionais não foram, de todo, beneficiados pela aplicação de tarifas antidumping. Com efeito, os membros do cartel limitaram-se a aumentar a produção nas suas instalações situadas fora dos Estados Unidos, aumentando as importações, mas a preços mais elevados do que aqueles que seriam praticados pelas empresas estrangeiras excluídas.

Embora a situação viesse a ser descoberta, tendo os membros do cartel sido punidos ou chegado a acordo, ainda tiraram proveito da situação por eles criada por cerca de seis anos, demonstrando a eficácia da manobra.

¹⁶⁴ Op. Cit. p. 726.

¹⁶⁵ Op. Cit. p. 739.

¹⁶⁶ Op. Cit. p. 740.

Sendo que a possibilidade de serem aplicadas taxas antidumping, quer a novos concorrentes estrangeiros, quer a possíveis membros estrangeiros do cartel, só reforçará o hipotético cartel¹⁶⁷.

Como possível solução, após considerar a possibilidade do regime antidumping ser simplesmente substituído pelo direito concorrencial ou de ser reformulado em moldes menos danosos, RICHARD J. PIERCE, JR propõe como solução a investigação, por parte das autoridades concorrenciais, de qualquer empresa que dê entrada a um pedido antidumping, por forma a averiguar se o comportamento desta poderá fazer parte de uma estratégia de cartelização, intervindo-se caso assim seja¹⁶⁸.

Igualmente, ERNST-ULRICH PETERSMANN¹⁶⁹ salienta que, não obstante a prática ter vindo a ser justificada por variadas preocupações (monopolização através de preços predatórios, proteção de indústrias estratégicas ou, simplesmente, práticas comerciais desleais)¹⁷⁰, existe um consenso generalizado de que nenhuma destas justificações é aceitável e de que o recurso a medidas antidumping traduz-se num comércio internacional distorcido e numa perda de bem-estar¹⁷¹.

Salientando, novamente, a incompatibilidade e incongruência entre o direito da concorrência e o regime antidumping, sendo que muitas das medidas antidumping não passariam o crivo do direito concorrencial, no que a práticas predatórias diz respeito¹⁷², bem como, a existência de medidas alternativas, menos danosas, como a liberalização recíproca de barreiras à entrada e a aplicação do direito concorrencial, quer no país importador, quer no país exportador¹⁷³.

¹⁶⁷ Idem.

¹⁶⁸ Op. Cit. p. 742.

¹⁶⁹ Cf. ERNST-ULRICH PETERSMANN, "International Competition Rules for Governments and for Private Business: The Case for Linking Future WTO Negotiations on Investment, Competition and Environmental Rules to Reforms of Anti-Dumping Laws", 30 *J. World Trade* 5 (1996) 2007, Kluwer Law International.

¹⁷⁰ Op. Cit. p. 29.

¹⁷¹ Idem.

¹⁷² Op. Cit. p. 30

¹⁷³ Op. Cit. p. 31.

Indicando como principal impedimento de uma reforma do regime, os interesses das grandes indústrias em competição com as empresas alvo de medidas antidumping, como a indústria norte-americana do aço, e o relativo desinteresse dos governantes, das empresas exportadoras e da população em geral, satisfeitos com o status quo¹⁷⁴.

Propondo como solução a acoplagem da questão a outros temas¹⁷⁵ em negociação no seio da OMC, como contrapartida à aceitação destes últimos, o recurso a incentivos que motivem as empresas exportadores dos principais utilizadores destas medidas, nomeadamente, os membros da União Europeia e os Estados Unidos da América, a apoiar a reforma e a aproximação do regime ao dos preços predatórios¹⁷⁶.

Já CHRISTIAN A. CONRAD denota que nem todas as práticas de dumping são necessariamente nocivas, distinguindo, essencialmente, entre dumping a curto prazo e a longo prazo¹⁷⁷.

No entender do autor, as primeiras acarretam efeitos negativos para as indústrias e postos de trabalho nacionais, não compensados por preços temporariamente mais baixos¹⁷⁸. Em contraposição, as segundas implicam uma transferência de recursos do país exportador para o país importador e um aumento do bem-estar, se o país importador não se socorrer de medidas antidumping¹⁷⁹.

¹⁷⁴ Op. Cit. p. 32.

¹⁷⁵ Questões sociais, ambientais, concorrenciais e de investimento. Cf. Op. Cit. p. 32.

¹⁷⁶ Op. Cit. p. 33.

¹⁷⁷ Cf. CHRISTIAN A. CONRAD, "Dumping and Anti-dumping Measures from a Competition and Allocation Perspective" *Journal of World Trade* 36(3): 563-575, 2002 Kluwer Law International, p. 564.

¹⁷⁸ Contudo, o Autor admite situações em que o dumping a curto prazo poderá ser justificável, como no caso de tal prática ser utilizada como forma de ultrapassar possíveis barreiras à entrada no mercado. Cf. Op. Cit. p. 571.

¹⁷⁹ Idem.

Denota, igualmente, a inadequação do regime antidumping no que concerne à minimização de desequilíbrio concorrenciais¹⁸⁰, fruto da ambiguidade dos critérios utilizados aquando da determinação dos custos de produção¹⁸¹ e do facto que o dano causado pela empresa estrangeira, subjacente à aplicação de medidas antidumping, poderá nem ser a principal causa da situação económica difícil que o queixoso atravessa, bastando que seja uma das causas¹⁸², não sendo o dano causado aos consumidores sequer tido em conta¹⁸³.

Efetivamente, a exclusão daquele que pode ser o único concorrente da empresa nacional poderá gerar uma situação de monopólio, atentando diretamente contra o direito da concorrência¹⁸⁴.

De igual modo, salienta o facto de que a prática de dumping levada a cabo por uma empresa nacional não será sancionada, uma situação motivada por razões de ordem política e não económica¹⁸⁵.

Concluindo que a regulação das práticas de dumping deveria ser entregue às entidades nacionais de defesa da concorrência, permitindo-se, assim, o ataque aos fatores que possibilitam a prática de dumping e não apenas contra as consequências¹⁸⁶.

2.3 Conclusão

Do quadro ora apresentando, resulta claro que uma das principais motivações, se não a principal, por detrás do recurso a medidas antidumping, prende-se, essencialmente, com a proteção das empresas nacionais face a possíveis

¹⁸⁰ Op. Cit. p. 567.

¹⁸¹ Op. Cit. p. 568.

¹⁸² Op. Cit. p. 569.

¹⁸³ Op. Cit. p. 570.

¹⁸⁴ Idem.

¹⁸⁵ Op. Cit. p. 569.

¹⁸⁶ Op. Cit. p. 574.

concorrentes estrangeiros, concorrência cada vez mais comum num mundo que encolhe a cada ano que passa.

As críticas apontadas são múltiplas, desde a redundância face ao direito da concorrência, no que diz respeito a práticas predatórias, passando por consequências nocivas como a possível cartelização do mercado¹⁸⁷, até ao malefício causado aos consumidores ao serem privados de usufruírem de preços mais baixos.

Como possível solução, a maior parte da doutrina ora apresentada inclina-se para a substituição do regime antidumping pelo regime concorrencial, regime capaz de fazer frente a práticas predatórias, sem levar às perdas de bem-estar atualmente verificadas.

Contudo, a implementação de tal solução poderá revelar-se complexa, dado que tanto os queixosos como as autoridades da concorrência teriam que obter acesso a informações como preços de mercado e custos de produção de países terceiros, por forma a estabelecer a prática de preços diferenciada, o que nem sempre será fácil.¹⁸⁸

Por outro lado, não deixa de ser reconhecido o papel das medidas antidumping no que diz respeito à proteção das indústrias nacionais e respetivos postos de trabalho, uma dimensão que, apesar de ser fundamentalmente política e não económica, não deverá deixar de ser tida em conta, e que provavelmente dificultará qualquer mudança de fundo do regime.

Sendo, no entanto, lícito questionar se tal proteção não deveria antes ser enquadrada num contexto diferente, em vez de se manifestar no âmbito de uma organização cuja criação foi fruto de um desejo de levar a cabo “[...] a redução

¹⁸⁷ Poderá ocorrer, igualmente, cartelização do lado da exportação, uma vez que a aplicação de medidas antidumping poderão forçar o exportador alvo das medidas a juntar-se a um cartel como forma de compensar a sua posição fragilizada. Cf. CHRISTIAN A. CONRAD, “Dumping and Anti-dumping Measures from a Competition and Allocation Perspective” *Journal of World Trade* 36(3): 563-575, 2002 Kluwer Law International, p. 572.

¹⁸⁸ Cf. HARVEY M. APPLEBAUM, “The Interface of the Trade Laws and the Antitrust Laws” *George Mason Law Review*, 6 Geo. Mason L. Rev. 479 (1998), p. 491.

*substancial dos direitos aduaneiros e de outros entraves ao comércio, bem como a eliminação do tratamento discriminatório nas relações comerciais internacionais [...]*¹⁸⁹.

De todo o modo, pode-se concluir que, embora o regime antidumping tenha, originalmente, tido como função o combate a práticas comerciais desleais e potencialmente predatórias, o seu uso em tempos mais recentes tem tido como principal propósito fins protecionistas, indo, de facto, contra os objetivos da OMC e, inclusive, uma afetação mais eficiente de recursos a uma escala global.

¹⁸⁹ Cf. preâmbulo do Acordo que Estabelece a Organização Mundial do Comércio.

Considerações finais e Conclusão

Percorrido o regime, bem como, o fundamento e o propósito das três realidades em apreço, poder-se-á responder à questão colocada no início da presente obra, quais as semelhanças e as diferenças existentes.

A primeira e mais óbvia semelhança será, certamente, o facto de os três regimes punirem a venda abaixo de um certo valor.

Poder-se-ia acrescentar que, nos três casos, tal valor corresponderia a uma interpretação do limiar entre a obtenção de lucro e a consumação de um prejuízo.

Contudo, como acabámos de ver, existem situações em que tal ficção é irrelevante.

No caso dos preços predatórios, tanto o Tribunal de Justiça Europeu como a Comissão Europeia têm entendido que, em certas situações, a prática de preços acima do custo médio de produção poderá ser considerada predatória¹⁹⁰, caso a mesma represente um perigo para a concorrência e para os consumidores.

Embora ambas as situações impliquem uma descida de preços, a mesma é seletiva, mantendo-se aqueles acima dos custos médios totais, pelo que não se traduzem num resultado negativo para a empresa na troca económica em questão.

De igual modo, o regime antidumping constante do sistema GATT/OMC pune situações nas quais o custo de produção é irrelevante, como sucede com os casos em que o preço de venda praticado no mercado de destino seja inferior ao praticado no mercado de origem.

¹⁹⁰ *DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, cit., parágrafos 128 e 129.

Sendo o custo de produção apenas tido em conta caso não se possa aplicar o primeiro critério.

De todo o modo, saliente-se que, mesmo se tais exceções¹⁹¹ não existissem, os métodos de cálculo seriam divergentes, uma vez que a venda com prejuízo se alicerça no conceito de preço de compra efetivo, enquanto no caso dos preços predatórios relevam, essencialmente, os custos variáveis médios, ou evitáveis médios no caso da União Europeia.

Por seu turno, nas situações em que a existência de dumping é aferida à luz do custo de produção do produto transacionado, que tem em conta custos quer fixos, quer variáveis¹⁹², sendo o seu cálculo feito à luz de critérios específicos¹⁹³.

Quanto às motivações por detrás quer da criação dos regimes, quer da sua utilização, as mesmas, embora possuindo alguns pontos de contacto, são, no geral, divergentes.

Se, por um lado, o regime da venda com prejuízo apresenta-se pouco claro quanto à sua função, parecendo concentrar-se no combate contra práticas comerciais que, não afetando a concorrência¹⁹⁴, possam, de algum modo afetar o comércio, a função do regime dos preços predatórios é facilmente perceptível, estando a mesma focada na defesa da concorrência e da eficiência económica.

Já o regime antidumping, embora estando enquadrado na OMC, cujo propósito prende-se com a facilitação das trocas comerciais, tendo em vista uma alocação ótima dos recursos mundiais, objetivo próximo, portanto, do direito da concorrência, a prática tem demonstrado que este regime, apesar das referidas proximidades com o regime do preços predatórios, no âmbito do chamado dumping

¹⁹¹ Apesar de, tecnicamente, no caso concreto do Dumping, o recurso ao custo de produção ser a exceção e não a comparação entre o preço praticado no mercado de origem e no destino.

¹⁹² Ponto 2.2.1 do Artigo 2 do Acordo Antidumping.

¹⁹³ Ponto 2.2.1.1 do Artigo 2 do Acordo Antidumping.

¹⁹⁴ Pois, caso contrário, seria aplicável a Lei n.º 19/2012, de 8/5.

predatório¹⁹⁵, tem sido pouco mais do que escudo protecionista utilizado pelas grandes potências económicas, erguido, principalmente, contra as economias emergentes.

Assim sendo, não será difícil declarar que, apesar dos pontos de contacto acima descritos, incluindo o facto de os três institutos terem como ponto de partida a venda abaixo de determinado valor, estamos perante três realidades distintas, cada uma com a sua função e propósito e, consequentemente, com o seu regime jurídico, esperando-se que a presente dissertação tenha sido capaz de evidenciar tais divergências.

¹⁹⁵ PEDRO INFANTE MOTA, *op. cit.*, p. 329.

Bibliografia

APPLEBAUM, Harvey M., "The Interface of the Trade Laws and the Antitrust Laws" *George Mason Law Review*, 6 *Geo. Mason L. Rev.* 479 (1998).

ARAÚJO JR., José Tavares de, "Legal and Economic Interfaces Between Antidumping and Competition Policy" *World Competition* 25(2): 159-172, 2002 Kluwer Law International.

AREEDA, Phillip e F. TURNER, Donald "Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act", *Harvard Law Review*, Vol 88, No. 4 (Feb. 1975), pp. 697-733.

BARROS, Pedro Pita, "Lei sobre vendas com prejuízo – o que se pretende e o que se irá obter?", publicado em 3 de fevereiro de 2014.

BENZ, Steven F., "Below-Cost Sales and the Buying of Market Share" *Stanford Law Review*, Vol. 42, No. 3, Feb., 1990, pp. 695-744.

CONRAD, Christian A., "Dumping and Anti-dumping Measures from a Competition and Allocation Perspective" *Journal of World Trade* 36(3): 563-575, 2002 Kluwer Law International.

CUNHA, Carolina, "Estudo sobre o Regime Jurídico da Venda com Prejuízo, análise do art. 3º do DL n.º 370/93, de 29 de outubro, avaliação crítica da sua aplicação concreta e proposta de reformulação da norma".

DAVIS, Lucy, "Ten years of anti-dumping in the EU: economic and political targeting", *ECIPE Working Paper*, No. 02/2009.

FERREIRA, Armando Martins, "A venda com prejuízo", publicado a 1 fevereiro de 2008.

FERRO, Miguel Sousa, “O novo regime das práticas restritivas do comércio”, 2014, AAFDL.

HOVENKAMP, Herbert, “The Areeda-Turner Test for Exclusionary Pricing: A Critical Journal”, *University of Iowa Legal Studies Research Paper No. 14-16*, June 2014.

McGEE, John S., “Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N. J.) Case”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 1. (Oct., 1958), pp. 137-169.

MOREIRA, João Ilhão, “Preços Predatórios: Encontros e Desencontros de Jurisprudência e Pensamento Económico”, *Revista da Concorrência e Regulação*, Número 6, Ano 2, abril-junho 2011, pp. 167 a 203.

MOTA, Pedro Infante, “O Sistema GATT/OMC, Introdução Histórica e Princípios Fundamentais”, 2005, Almedina.

PERES, Joaquim Vieira e PEREIRA, Gonçalo, “Práticas Individuais Restritivas do Comércio: p’ra pior já basta assim”, *Newsletter Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, Sociedade de Advogados*, n.º 24, abril de 2016.

PETERSMANN, Ernst-Ulrich “International Competition Rules for Governments and for Private Business: The Case for Linking Future WTO Negotiations on Investment, Competition and Environmental Rules to Reforms of Anti-Dumping Laws”, 30 *J. World Trade* 5 (1996) 2007, Kluwer Law International.

PIERCE, JR., Richard J., “Antidumping Law as a Means of Facilitating Cartelization”, *Antitrust Law Journal* 67(3):725-743 January 2000, George Washington University Law School.

PRUSA, Thomas J., e SKEATH, Susan, “The Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings”, *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, Springer, vol. 138(3), 2002, pp. 389-413.

SILVA, Miguel Moura e, *Direito da Concorrência, uma introdução jurisprudencial*, 2008, Almedina.

VILAÇA, José Luís da Cruz, “Diz que é uma espécie de concorrência...”, publicado a 16 de outubro de 2007.

Legislação Referenciada:

Decreto-Lei n.º 253/86, de 25 de agosto.

Decreto-Lei n.º 370/93, de 29 de outubro.

Decreto-Lei n.º 140/98 de 16 de maio.

Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de janeiro.

Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de dezembro.

DG Competition, discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, Brussels, December 2005.

Comunicação da Comissão — Orientação sobre as prioridades da Comissão na aplicação do artigo 82.º do Tratado CE a comportamentos de exclusão abusivos por parte de empresas em posição dominante (2009/C 45/02).

General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (“GATT 1994”).

Jurisprudência Referenciada:

Tribunal de Justiça Europeu:

Acórdão do Tribunal de Justiça (Quinta Secção), 3 de julho de 1991, Processo C-62/86, AKZO Chemie BV contra Comissão das Comunidades Europeias

Acórdão do Tribunal de Justiça (Quinta Secção), 3 de novembro de 1996, Processo C-333/94 P, Tetra Pak International SA contra Comissão das Comunidades Europeias

Acórdão do Tribunal de Justiça (Primeira Secção), 2 de abril de 2009, Processo C-202/07 P, France Télécom SA contra Comissão das Comunidades Europeias

Acórdão do Tribunal de Justiça (Quinta Secção), 16 de março de 2000, Processo apensos C-395/96 P e C-396/96 P, Compagnie maritime belge transports SA, Compagnie maritime belge Sa e Dafra-Lines A/S contra Comissão das Comunidades Europeias, Grimaldi e Cobelfret.

Supremo Tribunal de Justiça:

Acórdão de 14 de maio de 2014, processo n.º 86/12.5YQSTR.E1-A.S1

Tribunal da Relação de Lisboa:

Acórdão de 16 de junho de 2010, proferido no âmbito do processo n.º 1511/10.5TYLSB.L1-9;

Acórdão de 3 de novembro de 2011, proferido no âmbito do processo n.º 1185/10.3TYLSB.L1-9;

Acórdão de 8 de novembro de 2011, proferido no âmbito do processo n.º 1513/10.1TYLSB.L1-5;

Acórdão de 11 de dezembro de 2014, proferido no âmbito do processo n.º 69/13.8YUSTR.L1-5.

Tribunal da Relação de Évora:

Acórdão de 7 de maio de 2013, proferido no âmbito do processo n.º 19/12.9YUSTR.E1.

Autoridade da Concorrência:

Decisão de arquivamento publicada em 3 de dezembro de 2014, no âmbito do processo de contraordenação PRC n.º 2013/3.

Endereços úteis:

www.asae.pt

www.concorrenca.pt

https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm